Walter Block – *În apărarea indezirabililor*: *peştele*, *prostituata*, *spărgătorul de grevă*, *patronul*, *calomniatorul*, *cămătarul şi alţi stigmatizaţi din galeria şmecherilor societăţii americane*.

Cuvânt înainte

De multă vreme, economiştii pieţei libere au arătat cum activităţile pieţei aduc beneficii publicului adesea neatent. Încă de pe vremea lui Adam Smith, ei au arătat cum producătorii şi oamenii de afaceri, motivaţi în general numai de câştigul personal, aduc în mod neintenţionat avantaje imense publicului general. De exemplu, căutând să-şi maximizeze profiturile şi să-şi minimizeze pierderile, oamenii de afaceri sunt împinşi să satisfacă cererile consumatorilor în cel mai eficient mod. Economiştii au arătat de multă vreme aceste lucruri *la modul abstract*; iar în ultimii ani ei ne-au îmbogăţit cunoştinţele ilustrând în numeroase cazuri, la concret, superioritatea şi eficienţa domeniului privat. Dar cercetările economiştilor s-au rezumat, cu o sobră pedanterie, la ramurile „respectabile": la activităţi cum sunt agricultura, gazele naturale, locuinţele, liniile aeriene şi aşa mai departe. Până la această carte, niciun economist nu a avut curajul profesorului Walter Block de a aborda frontal statutul moral şi economic al zecilor de profesii şi ocupaţii acuzate, disprețuite şi extrem de prost înţelese din societatea noastră: cei pe care el, pe drept cuvânt, îi numeşte „ţapii ispăşitori ai economiei". Fără teamă, dar cu logică şi îndrăzneală tranşantă, profesorul Block reabilitează şi demonstrează considerabilele merite economice ale unor astfel de ocupaţii-ţapi ispăşitori, cum sunt peştele, şantajistul sau proprietarul de locuinţe din ghetou. În acest mod, pe lângă redefinirea valorii acestor ocupaţii mult învinuite, *Pledoarii imposibile* îndeplineşte serviciul de a sublinia, în termenii cei mai compleţi şi clari, natura esenţială a serviciilor productive îndeplinite de toţi oamenii pe piaţa liberă. Luând exemplele cele mai extreme şi arătând cum funcţionează principiile lui Smith chiar şi în aceste cazuri, pentru a demonstra fezabilitatea şi moralitatea pieţei libere, cartea face mai mult decât o duzină de volume mai sobre despre ramuri şi activităţi mai respectabile. Testând şi dovedind cazurile extreme, cu atât mai mult el ilustrează şi verifică teoria.

Aceste studii de caz au de asemenea o considerabilă valoare de şoc. Abordând implacabil un caz „extrem" după altul – ceea ce, de regulă, şochează în mod garantat sensibilitatea cititorului – profesorul

Block îşi constrânge lectorul să gândească şi să-şi regândească reacţiile emoţionale, reflexe iniţiale, şi să dobândească o nouă şi mult mai profundă apreciere a teoriei economice şi a virtuţilor şi operaţiilor pieţei libere. Chiar şi mulţi cititori care acum *cred* că sunt adepţi ai pieţei libere trebuie să fie pregătiţi să sesizeze până la capăt implicaţiile logice ale credinţei într-o economie liberă. Această carte va fi o aventură interesantă şi şocantă pentru majoritatea cititorilor, chiar şi pentru cei care cred că sunt deja convertiţi la meritele economiei de piaţă.

Bine-bine, vor concede unii cititori, suntem de acord că aceşti oameni îndeplinescân*tr-adevăr* servicii economice valoroase. Dar, pentru numele lui Dumnezeu, de ce să-i numim „eroi”? De ce este peştele sau speculantul mai „eroic” şi deci, într-un anume sens, mai moral decât alţi producători mai respectabili: băcanii, croitorii, oţelarii etc.? Explicaţia se găseşte tocmai în extrema lipsă de respectabilitate a ţapilor ispăşitori din cartea profesorului Block. Pentru că băcanului, oţelarului şi celorlalţi li se permite în general să-şi vadă de afaceri nevătămaţi şi să câştige respect şi prestigiu din partea celorlalţi membri ai comunităţii. Dar lucrurile nu stau la fel şi pentru ţapii ispăşitori; pentru că nu numai că serviciile lor economice nu sunt recunoscute, dar ei înfruntă dispreţul universal şi ura tuturor membrilor societăţii, plus restricţiile şi interdicţiile suplimentare pe care guvernele le-au plasat în mod aproape universal asupra activităţilor lor. Dispreţuiţi şi condamnaţi fără milă de societate şi de stat în aceeaşi măsură, paria sociali şi proclamaţi în afara legii de către stat, colecţia de ţapi ispăşitori ai profesorului Block îşi vede totuşi de treabă; continuând în mod eroic să ofere serviciile lor economice colţilor dispreţului şi ilegalităţii universale. Ei sunt cu adevărat eroi; aduşi aici de tratamentul nedrept din partea societăţii şi a aparatului de stat.

Eroi da, dar nu în mod necesar şi *sfinţi*. Când autorul conferă statura morală de erou unui spărgător de grevă, unui cămătar, unui peşte şi aşa mai departe, aceasta nu înseamnă că el consideră aceste activităţi în mod intrinsec mai morale decât oricare altele. Pe o piaţă liberă şi într-o societate care tratează cămătarul, proprietarul de locuinţe din ghetou sau muncitorul la negru exact în acelaşi mod drept în care tratează alte ocupaţii, ei nu ar mai fi eroi şi cu siguranţă nu ar fi mai morali decât oricine altcineva. Statutul lor eroic, pentru profesorul

Block, este numai în funcţie de restricţiile nedrepte pe care alţi oameni le-au plasat asupra lor. Paradoxul fericit al acestei cărţi este acela că, dacă sfatul ei implicit ar fi urmat, iar bărbaţii şi femeile descrişi în aceste pagini nu ar mai fi trataţi cu dispreţ şi constrângere legală, atunci şi doar atunci ei ar înceta să mai fie eroi. Dacă nu vă place ideea ca un cămătar sau un proprietar de locuinţe din ghetou să fie un erou, atunci *singurul* mod de a-l priva de această ipostază este să îndepărtaţi restricţiile pe care oamenii cu concepţii eronate le-au plasat asupra lui.

(Prefaţa* lucrării *în apărarea indezirabililor* – 1994) **

Probabil că în întreaga economie politică nu există o confuzie mai mare decât cea dintre libertarianism şi libertinism. Că ele sunt în mod curent confundate una cu cealaltă este, desigur, un adevăr spus numai pe jumătate. Din mai multe motive, este dificil să compari şi să deosebeşti libertarianismul şi libertinismul. În primul rând şi cel mai important, cele două puncte de vedere se aseamănă foarte mult unul cu celălalt, cel puţin în mod superficial. În al doilea rând – poate doar printr-un accident, poate din considerente etimologice – cele două cuvinte nu numai că sună asemănător, dar se şi scriu aproape identic. Este, deci, cu atât mai important să facem deosebirea între conceptele foarte diferite pe care aceste cuvinte le reprezintă.

I. Libertarianism

Libertarianismul este o filosofie politică. Ea se referă *numai* la utilizarea corectă a forţei. Premisa ei fundamentală este aceea că ar trebui să fie ilegal să se ameninţe sau să se iniţieze violenţa împotriva unei persoane sau a proprietăţii sale, fără permisiunea acesteia; forţa este justificată numai în apărare sau ca retaliere. Iată o definiţie foarte simplă. Restul este doar explicare, elaborare şi clarificare – şi răspunsuri la obiecţii prost concepute [1].

Libertarianismul este o teorie despre ceea ce ar trebui să fie ilegal, nu despre ceea ce este în prezent interzis prin lege. De exemplu, în unele jurisdicţii, a cere o chirie mai mare decât nivelul stabilit prin lege este interzis. Aceste prevederi nu infirmă codul libertarian, deoarece ele se referă la ceea ce este legea, şi nu la ceea ce ar trebui să fie. Această filosofie a libertăţii nici nu *interzice* nimic din punct de vedere tehnic; nici măcar, strict vorbind, agresiunea împotriva persoanei sau a proprietăţii. Ea afirmă doar că este drept să utilizezi forţa pentru a-i pedepsi pe cei care i-au încălcat cenzurile, angajându-se în asemenea acte. Să presupunem că marţienii

atotputernici, dar răi au amenințat să pulverizeze întreg Pământul și să-i ucidă pe toți cei aflați pe el dacă nu este ucis inocentul Joe Bloggs. Se poate considera că persoana care a făcut acest lucru a acționat cum se cuvine, pentru că a salvat întreaga lume de la pieire. Dar în conformitate cu doctrina libertarianismului, el totuși ar trebui să fie vinovat de crimă și deci, în mod drept, pasibil de pedeapsă pentru aceasta. Să privim lucrurile din punctul de vedere al bodyguardului angajat de Bloggs. Desigur, ar fi fost justificat ca el să oprească uciderea clientului său [2].

Codul legal libertarian vorbește în termeni de inițiere a violenței. El nu se referă la vătămare sau daune. Aceasta pentru că există atâtea forme de a face rău altora care ar trebui să fie legale. De exemplu, a deschide un atelier de croitorie vis-à-vis de unul deja existent și a-i face concurență încercând să-i iei clienții este, desigur, un atac adus primei firme, dar care nu îi violează drepturile. În mod similar, dacă John dorește să se căsătorească cu Mary, dar ea se căsătorește cu George, atunci din nou o persoană, John, este rănită; dar el nu ar trebui să poată riposta cu ajutorul legii împotriva lui George. Un alt mod de a formula acest lucru este că numai violările drepturilor ar trebui să fie ilegale. Din moment ce, din acest punct de vedere, oamenii au numai dreptul de a fi liberi de invazii sau de amestecuri asupra persoanelor sau proprietăților lor, legea nu ar trebui să facă mai mult decât să aplice contracte și să apere drepturile de proprietate personale și private.

Apoi, mai există expresia „împotriva unei persoane sau a proprietății acesteia". Și aceasta trebuie explicată, pentru că dacă se predică libertarianismul în cazul pedepsirii trecerii neinvitate a frontierelor, sau invaziilor, atunci este crucial să știm unde se termină pumnii tăi și unde începe obrazul meu. Să presupunem că îl vedem pe Acum își bagă mâna în buzunarul lui B, scoate un portofel de acolo și fuge. Este oare hoțul de buzunare vinovat de un delict? Numai dacă posesorul precedent al portofelului era proprietarul legitim al acestuia. Dacă nu, dacă A era proprietarul de drept care doar reintră în posesia proprietății sale, atunci nu s-a comis nicio crimă. Crima s-a comis mai degrabă ieri, când B i-a luat portofelul lui A, pe care acesta îl reia acum în posesie.

În cazul corpului uman, analiza este de obicei simplă și directă. Cel care ia în sclavie, răpitorul, violatorul, atacatorul sau criminalul

este cel vinovat de comportament delincvent, pentru că victima este proprietarul de drept al corpului brutalizat sau ţinut prizonier [3]. Desigur, obiectele fizice ridică o problemă mai mare; lucrurile din natură nu vin cu etichetele „al meu" sau „al tău". Aici, aderenţii capitalismului *laissez-faire* se sprijină pe teoria de *homesteading* a lui Locke pentru a trasa liniile de demarcaţie. Cel care „îşi amestecă munca" cu părţi ale naturii neapropiate până atunci devine proprietarul legitim al acestora. Justiţia în materie de proprietate provine din asemenea pretenţii, plus alte metode neinvazive de transfer al titlului (schimb, cadouri şi aşa mai departe).

„Neinvitat" şi „fără permisiune" sunt de asemenea expresii importante în această filosofie. Pentru observatorul din afară, eutanasia voluntară asistată poate să nu se deosebească de crimă; contactul sexual voluntar se poate asemăna fizic cu violul; un meci de box poate fi identic, din punct de vedere al mişcărilor, cu o bătaie de stradă. Cu toate acestea, există diferenţe cruciale între aceste acte; primul din fiecare pereche este, sau cel puţin poate fi, reciproc consimţit şi deci legitim; al doilea, nu.

După ce am stabilit baza de plecare, să facem acum legătura între libertarianism şi problemele prostituţiei, activităţii peştilor şi drogurilor. Ca filosofie politică, libertarianismul nu spune nimic despre cultură, moravuri, moralitate sau etică. Repetăm: el pune o singură întrebare şi dă un singur răspuns. El întreabă „Implică actul respectiv în mod necesar iniţierea violenţei invazive?" Dacă da, atunci este justificat să se folosească forţa (legală) pentru a opri sau a pedepsi actul; dacă nu, este impropriu să se facă acest lucru. Din moment ce niciuna din activităţile menţionate mai sus nu implică „trecerea frontierelor", ele nu trebuie scoase în afara legii. Şi, practic vorbind, aşa cum am arătat în *Pledoarii imposibile*, aceste interdicţii au tot felul de efecte dăunătoare.

Care este optica libertarianismului faţă de aceste activităţi, pe care le voi numi „perverse"? În afară de sprijinirea legalizării lor, libertarianul *qua* libertarian nu are absolut nicio optică. În măsura în care adoptă o poziţie faţă de ele, el face acest lucru în calitate de non-libertarian. Pentru a clarifica perfect acest punct, să examinăm o analogie. Teoria bolilor bazată pe microbi susţine că nu „demonii" sau „spiritele" sau căderea în dizgraţia zeilor provoacă bolile, ci mai curând microbii. Care este, atunci, punctul de vedere al acestei teorii a

bolilor asupra necesităţii punerii în carantină a unui individ infectat? Asupra teoriei electronilor în chimie sau astronomie? Ce poziţie adoptă în problema avorturilor? Ce poziţie iau teoreticienii microbilor în problema Războiului Balcanic? Dar în problema practicilor sexuale deviante? Desigur, niciuna. Nu pentru că cei care cred că microbii sunt cauza bolilor ar fi uşor înclinaţi de o parte sau alta a acestor dispute. Nici pentru că teoreticienii microbilor ar fi obligatoriu indiferenţi faţă de aceste dispute. Dimpotrivă, aceştia, *qua* teoreticieni ai microbilor, nu iau nicio poziţie în aceste importante probleme la ordinea zilei. Esenţialul este că teoria microbilor este complet şi total *irelevantă* în aceste probleme, indiferent cât de importante ar putea fi ele.

În mod similar, punctul de vedere libertarian nu ia absolut nicio poziţie morală sau valorizatoare în privinţa acţiunilor perverse puse în discuţie. Singura preocupare este dacă aceste acţiuni constituie iniţieri de agresiuni neinvitate. Dacă da, atunci poziţia libertariană sprijină utilizarea forţei pentru a le opri; nu din cauza depravării lor, ci pentru că ele au violat unica axiomă libertariană: ne-agresiunea împotriva neagresorilor. Dacă ele nu implică forţa coercitivă, filosofia libertariană neagă afirmaţia că utilizarea violenţei ar fi adecvată pentru a li se opune, indiferent cât de ciudate, exotice sau demne de dispreţ ar fi ele.

II. Caracterul conservator în cultură

Aceasta este analiza libertariană a perversităţii. Să privim acum aceste acte dintr-un punct de vedere complet diferit: cel moral, cultural, estetic, etic sau pragmatic. Desigur, nu se pune problema interzicerii prin lege a acestor acţiuni; pentru că noi le evaluăm în conformitate cu un standard foarte diferit.

Chiar şi în aceste condiţii, este foarte interesant cum le vedem. Doar pentru că un libertarian refuză să trimită perverşii la închisoare nu înseamnă că el trebuie să rămână neutru din punct de vedere moral faţă de un astfel de comportament. Deci, suntem noi oare în favoarea sau împotriva lui? îl sprijinim sau ne împotrivim lui? Pledăm pentru sau contra? În acest sens, eu sunt un conservator cultural. Aceasta înseamnă că nu pot suferi homosexualitatea, bestialitatea şi sado-masochismul, ca şi ocupaţia de peşte, prostituţia, drogurile şi alte asemenea comportamente degenerate. Aşa cum spuneam în prima parte a interviului publicat în *Laissez Faire Books* (noiembrie 1991):

Tema de bază… a libertarianismului (este aceea că) toate

comportamentele neagresive ar trebui să fie legale; *oamenii şi proprietatea lor privată deţinută în mod legitim ar trebui să fie sacrosancţi*. *Aceasta nu înseamnă că acte neagresive ca vânzarea de droguri*, *prostituţia* etc. *sunt activităţi bune*, *drăguţe sau morale*. *În opinia mea*, *ele nu sunt*. *Înseamnă numai că forţele legii şi ordinii nu ar trebui să trimită oamenii la închisoare pentru că se lasă în voia lor*.

Şi din nou, aşa cum am afirmat în partea a treia a aceluiaşi interviu (februarie 1992):

Eu nu văd libertarianismul ca pe un atac la adresa tradiţiei sau moralităţii. *Cred că paleolibertarienii au subliniat un punct important*: *doar pentru că noi nu dorim să trimitem autorul de pornografie la închisoare nu înseamnă că trebuie să ne placă ceea ce face el*. *Dimpotrivă*, *este perfect coerent să aperi dreptul lui de a se angaja în acea profesie şi în acelaşi timp să-l deteşti pe el şi acţiunile lui*.

Pentru a sublinia mai bine acest concept, să cercetăm relaţia dintre un libertarian şi un libertin. Am definit deja primul termen. Pentru scopurile noastre prezente, celălalt poate fi definit ca o persoană căreia îi plac, îl fac să exulte, participă la şi/sau susţine moralitatea a tot felul de acte perverse, dar care, în acelaşi timp, evită orice act de violenţă invazivă. Deci, libertinul va fi susţinătorul prostituţiei, dependenţei de droguri, sado-masochismului şi aşa mai departe, şi poate chiar se va complace în aceste practici, dar nu va forţa pe nimeni altcineva să participe la ele.

Sunt libertarienii libertini? Unii sunt în mod evident. Dacă un libertarian ar fi membru al Asociaţiei Nord-Americane pentru Dragostea între Bărbaţi şi Băieţi, el s-ar încadra în categoria libertinilor [4]. Sunt toţi libertarienii libertini? Cu siguranţă că nu. Majoritatea libertarienilor dau înapoi cu oroare din faţa unor astfel de acţiuni. Care este atunci relaţia precisă între libertarian, *qua* libertarian, şi libertin? Pur şi simplu, următoarea. Libertarianul este cineva care consideră că libertinul nu trebuie trimis la închisoare. El se poate opune puternic libertinismului, el poate ţine discursuri împotriva acestuia, el poate organiza boicoturi pentru a reduce frecvenţa unor astfel de acte. Un singur lucru nu poate face şi să rămână în continuare libertarian: el nu poate susţine sau participa la utilizarea forţei împotriva acestor oameni. Pentru că, indiferent ce părere avem despre acţiunile lor, ei nu iniţiază forţa fizică. Din moment ce niciuna din aceste acţiuni nu face acest lucru în mod

necesar [5], libertarianul trebuie, în unele cazuri fără prea mare entuziasm, să se abţină de la a cere utilizarea forţei fizice împotriva celor care se angajează în perversiuni între adulţi care consimt [6].

Libertarianul îl poate urî şi dispreţui pe libertin, sau nu. Prin libertarianismul său, el nu este obligat într-o direcţie sau alta, mai mult decât este obligat suporterul teoriei bolilor cauzate de microbi să aibă vreun punct de vedere asupra libertinismului. Ca libertarian, el este obligat doar să nu ceară o sentinţă la închisoare pentru libertin. Adică, el nu trebuie să ceară închisoarea pentru libertinul care nu agresează, care nu molestează copii, cel care se limitează la un comportament de adulţi care consimt. Dar libertarianul este în întregime liber ca persoană, ca cetăţean, ca moralist, ca şi comentator al evenimentelor curente, ca spirit conservator în cultură să considere libertinismul pervertit şi să facă tot ceea ce poate pentru a-l opri – cu excepţia utilizării forţei. În această ultimă categorie mă plasez pe mine însumi.

Deci, de ce mă opun libertinismului în calitate de conservator în cultură? În primul şi cel mai important rând, pentru că este imoral: nimic nu poate fi mai clar decât că aceste perversiuni sunt dăunătoare interesului şi progresului omenirii. Deoarece acesta este criteriul meu pentru moralitate, rezultă că eu găsesc aceste activităţi imorale. Mai mult decât atât, totuşi libertinii se împăunează cu „virtutea" practicilor lor şi se autofelicită pentru ele. Dacă în „iad" un nivel „adânc" le este rezervat celor ce sunt prea slabi pentru a rezista angajării în activităţi imorale, un nivel şi mai adânc trebuie păstrat pentru cei care nu numai că le practică, dar se şi laudă cu asta şi îi încurajează pe alţii să-i urmeze.

Se pot găsi şi alte motive. Să analizăm tradiţia. A fost o vreme în care aş fi ironizat ideea de a face ceva numai pentru că era tradiţional şi de a mă abţine numai pentru că nu era. Toate instinctele mele m-ar fi condus să fac exact opusul a ceea ce dictează tradiţia.

Dar aceasta a fost înainte de a aprecia cu adevărat gândirea lui F.A. Hayek. Citindu-i numeroasele lucrări (de exemplu, Hayek, 1973), am ajuns să înţeleg că acele tradiţii care dezbină şi dăunează tind să dispară, fie prin schimbări voluntare, fie, mai tragic, prin dispariţia societăţilor care acţionează în concordanţă cu ele. Se poate presupune, deci, că o tradiţie care a supravieţuit are o oarecare valoare pozitivă, chiar dacă noi nu o vedem. Este o „vanitate fatală" (Hayek, 1989) să pui sub semnul întrebării orice lucru pentru care nu poţi găsi imediat

motive bune şi suficiente. Cum altfel am putea justifica, de exemplu, practica de „supunere oarbă" de a purta guler şi cravată?

Oricum, tradiţia este numai o presupunere, nu un zeu care să fie adorat. Este rezonabil să schimbi şi să renunţi la acele tradiţii care „nu merg". Dar acest lucru se face cel mai bine cu o atitudine de respect, nu de ostilitate, pentru ceea ce a „mers" mulţi ani de zile.

Convingerile religioase furnizează un alt motiv pentru a te opune libertinismului: puţine sectoare ale societăţii au fost atât de puternice în condamnarea perversităţii. Totuşi, pentru mine, la începutul anilor '70, religia era personificarea războiului, a crimelor şi a nedreptăţii. Vedeam o „alianţă laică" între cruciade, inchiziţie, războaie religioase, sacrificarea fecioarelor, arderea pe rug a „vrăjitoarelor", astronomi, necredincioşi, liber-cugetători şi alţi oameni dezagreabili. În prezent, văd aceste lucruri într-o manieră foarte diferită. Totuşi, aceste lucruri s-au întâmplat, şi oamenii auto-intitulaţi religioşi purtau într-adevăr răspunderea pentru ele. Dar, cu siguranţă, există un fel de statut istoric al limitelor, cel puţin dat fiind faptul că actualii practicanţi ai religiei nu pot fi în niciun fel făcuţi răspunzători pentru actele înaintaşilor lor. Astăzi, religia mi se pare una dintre ultimele şi cele mai bune speranţe ale societăţii, pentru că este una dintre principalele instituţii care încă mai concurează curajos cu un guvern excesiv şi supradimensionat [7].

Pentru a analiza pe scurt dificila noastră situaţie, putem spune că suferim de mult prea mult amestec din partea statului. Un remediu este acela de a aplica guvernului standarde morale. Un altul este de a ne sprijini mai mult pe instituţii de „mediere" cum sunt firma, piaţa, familia şi clubul social, în special religia organizată. Aceste organizaţii – afirmate pe baza unei viziuni morale şi a valorilor spirituale – pot satisface mult mai mult nevoile omenirii decât regimurile politice.

Un alt motiv pentru care mă opun libertinismului este ceva mai personal. Am ajuns la convingerea că fiecare om are un suflet, sau natură interioară, sau spirit care însufleţeşte, sau puritate, sau respect de sine, sau decenţă, puteţi să-i spuneţi cum doriţi. Eu cred că unele acte – întâmplător, chiar cele aflate în discuţie – depreciază această entitate interioară. Ele sunt un mod de a comite o distrugere mentală şi spirituală. Iar rezultatul practic al acestor acte, pentru cei capabili să simtă astfel de lucruri, este golirea, alienarea, pierderea valorilor. Ele pot duce, în ultimă instanţă, la sinucidere fizică. Iar această distrugere

a caracterului individului are urmări grave pentru întreaga societate

III. Exemple: prostituţia şi drogurile

Ca exemplu al acestei distrugeri a individului, să considerăm prostituţia. Partea de păcat a acestui act – atât pentru cumpărător, cât şi pentru vânzător – stă în faptul că este un atac asupra sufletului. Prin aceasta se aseamănă cu alte forme de conduită: sexul lipsit de dragoste sau de respect, adulterul, promiscuitatea. Prostituţia este singularizată nu pentru că ar fi unică în această privinţă, ci pentru că este comportarea cea mai extremă de acest tip. Este adevărat că prohibiţia împinge această „profesie" în lumea interlopă, cu rezultate şi mai dăunătoare. Este adevărat că, dacă prostituata îşi este singurul proprietar (adică nu este o sclavă), ea are dreptul să îşi folosească corpul în orice mod ne-invaziv pe care îl crede de cuviinţă [8]. Aceste motive ar putea fi bune şi suficiente pentru legalizare. Totuşi, dacă sunt împotriva interzicerii prin lege nu înseamnă că preţuiesc lucrul în sine. Lumea ar fi cu mult, mult mai bună dacă nimeni nu ar practica prostituţia, nu pentru că există sancţiuni legale impuse împotriva ei, ci pentru că oamenii nu ar dori să se înjosească în acest mod.

La polul opus, în sens moral, se găseşte căsătoria, o instituţie aflată cu certitudine sub asediu. Familia tradiţională nucleară este văzută acum de elita culturală liberală ca un rău patriarhal şi exploatator. Totuşi, nu este deloc întâmplător faptul că acei copii care sunt crescuţi în acest model nu devin criminali. Desigur, nu spun că sexul în afara graniţelor matrimoniale ar trebui scos în afara legii. Nu pot face aceasta în calitate de libertarian, pentru că este vorba de un „delict" fără victimă. Cu toate acestea, ca spirit conservator în cultură, pot cu siguranţă menţiona că instituţia căsătoriei este atacată mai mult ca niciodată şi că slăbiciunea rezultată de aici face rău societăţii. Pot susţine cu vehemenţă că, aşa imperfecte cum sunt, căsătoriile din lumea reală sunt de obicei cu mult superioare alternativei posibile de creştere a copiilor: mila tandră a statului, părinţii singuri, orfelinatele şi aşa mai departe [9].

Un alt exemplu e consumul de droguri. Din punctul meu de vedere, drogurile care dau dependenţă nu sunt o monstruozitate morală mai mică decât prostituţia. Ele distrug sufletul. Ele sunt o formă lentă, şi uneori nu chiar aşa de lentă, de sinucidere. Chiar dacă este în viaţă, dependentul de droguri nu trăieşte cu adevărat; el a schimbat luciditatea şi competenţa pe „extazul" de o clipă. Aceste

droguri sunt un atac asupra corpului, minţii şi spiritului. Cel ce le foloseşte devine sclav al drogului şi nu mai este stăpânul propriei vieţi. În unele privinţe, acest lucru este în realitate mai rău decât sclavia pur şi simplu. Cel puţin pe vremea înfloririi acestei „curioase instituţii" din secolul al nouăsprezecelea şi mai înainte, victimele ei mai puteau să-şi facă planuri de evadare. Ele puteau cu siguranţă să se imagineze libere. În schimb, celor aflaţi în sclavia drogurilor care dau dependenţă li se atrofiază cel mai adesea chiar şi intenţia de libertate.

Nu discut aici mizeria dependentului de droguri în condiţiile actualei prohibiţii. Situaţia lui actuală este într-adevăr demnă de milă, dar aceasta în mare parte din cauza scoaterii drogurilor în afara legii. Cel care le foloseşte nu are acces la sfaturi medicale; drogul însuşi este adesea impur şi foarte scump, ceea ce încurajează delictele, care închid cercul vicios, şi aşa mai departe. În schimb, mă refer la împrejurările utilizării în condiţii ideale (legalizate), în care substanţa este ieftină, pură şi uşor disponibilă, unde nu este nevoie să se refolosească acele de seringă, iar sfatul medical privind folosirea „corectă" şi dozajul „în siguranţă" este uşor de procurat.

Există, desigur, unele excepţii de la această caracterizare mai degrabă severă. Marijuana poate avea unele efecte de ameliorare pentru bolnavii de glaucom. Morfina este indicată medical ca anestezic în operaţii. Drogurile psihiatrice pot fi utilizate adecvat pentru combaterea depresiei. Dar, în afară de asemenea cazuri, răul moral, mental şi fizic al heroinei, cocainei, LSD-ului şi al celorlalte este covârşitor şi dezastruos.

De ce este o trădare morală să te angajezi în asemenea activităţi sau, de exemplu, să îţi poluezi creierul cu supradoze de alcool? Pentru că acestea sunt o formă subtilă de sinucidere, iar viaţa este atât de nemăsurat de preţioasă, încât orice retragere din ea constituie o crimă etică şi morală. Viaţa, pentru a fi preţioasă, trebuie să fie trăită. Drogurile, alcoolismul şi altele asemenea sunt moduri de a evada din viaţă. Dar folosirea acestor substanţe controlate este privită ca un mod de a te „înălţa", de a atinge o stare foarte specială. Răspunsul meu este că viaţa însăşi ar trebui să fie o astfel de stare, cel puţin la modul ideal, şi singurul mod de a o face astfel este cel puţin să încerci. Dar o persoană care să facă ceva „virtuos" în timp ce este sub influenţa drogurilor, etc. este o raritate.

Afirm din nou că nu susţin interzicerea legală a drogurilor.

Prohibiţia nu este numai un coşmar din punct de vedere practic (ea duce la creşterea criminalităţii, provoacă lipsă de respect pentru legile legitime şi aşa mai departe), dar este de asemenea inacceptabilă din punct de vedere etic. Adulţii ar trebui să aibă un drept legal (nu moral) de a-şi polua corpul aşa cum doresc (Block, 1993; Thornton, 1991). Obiecţiei că aceasta este o formă lentă de sinucidere, îi răspund că însăşi sinuciderea ar trebui să fie legală. (Totuşi, făcând această afirmaţie în calitate de libertarian, afirm acum în calitate de conservator cultural că sinuciderea este un act deplorabil, nedemn de fiinţele umane morale. [10])

Ne rămâne astfel concluzia oarecum surprinzătoare că, deşi drogurile care dau dependenţă sunt problematice din punct de vedere moral, ele nu ar trebui interzise. La fel şi practicile sexuale imorale. Deşi, la o primă vedere, aceasta poate fi oarecum neaşteptat, nu trebuie totuşi să ne surprindă prea tare. La urma urmelor, există numeroase tipuri de comportament care sunt legale şi totuşi sunt imorale sau nepotrivite. În afară de cele pe care le-am discutat, am putea adăuga bârfa, tachinarea handicapaţilor mintali şi luarea în râs a răspunsurilor lor, neoferirea locului unei femei gravide, trişatul la jocuri doar „pentru simpla distracţie", lipsa de etichetă şi răutatea gratuită. Aceste acte variază mult în privinţa gravităţii cu care jignesc, dar toate sunt foarte demne de dispreţ, fiecare în felul lui. Şi totuşi este nepotrivit să fie interzise prin lege. De ce? Explicaţia care are cel mai mult sens în acest domeniu este cea libertariană: niciunul nu înseamnă violenţă invazivă.

IV. Mea culpa

Înainte, când am argumentat în favoarea legalizării practicilor avangardiste sexuale şi legate de narcotice (în prima ediţie a lucrării *Pledoarii imposibile*), am scris despre ele într-un mod mult mai pozitiv decât acum. Spre propria mea apărare, am încheiat totuşi introducerea la prima ediţie cu aceste cuvinte:

Apărarea unora ca prostituata, autorul de pornografie etc. *este deci foarte limitată. Ea constă numai din afirmaţia că ele nu iniţiază violenţa fizică împotriva unor ne-agresori. Deci, în conformitate cu principiile libertariene, nici împotriva lor nu ar trebui asmuţită această violenţă. Aceasta înseamnă numai că aceste activităţi nu ar trebui pedepsite cu sentinţe la închisoare sau alte forme de violenţă. Cu siguranţă aceasta nu înseamnă că aceste activităţi sunt morale, cuvenite*

sau bune.

Totuşi, în capitolele respective, am fost în general prea entuziast în ceea ce priveşte virtuţile acestor vocaţii. Am devenit elocvent în legătură cu „valoarea serviciilor" îndeplinite. Am respins total problemele morale ale terţelor părţi. Nu am apreciat deloc filosofia culturală conservatoare. Astăzi, când recitesc acele pasaje, le regret. Mi se pare că singura pedeapsă potrivită este să nu şterg aceste capitole, ci să le las în acelaşi loc, pentru ca toată lumea să le vadă.

Căsătoria, copiii, trecerea a doua decenii, ca şi suficient de multă reflecţie au schimbat dramatic părerile mele asupra unora dintre complicatele probleme abordate în această carte. Punctul meu de vedere actual cu privire la „perversiunile sociale şi sexuale" este că, deşi niciuna nu ar trebui interzisă prin lege, sfătuiesc sincer împotriva angajării în oricare dintre ele.

Unul din motivele pentru care le-am apărat pe unele din ele cu douăzeci de ani în urmă este că eram atât de preocupat de relele iniţierii violenţei, încât nu am reuşit să înţeleg în întregime implicaţiile apărării acestor activităţi. Am fost păcălit de faptul că, în timp ce multe din aceste acte depravate sunt într-adevăr asociate cu violenţa, niciunul din ele nu este violent în sine, în sensul că este posibil să ni le imaginăm limitate la adulţi care consimt. Încercând să arăt în cel mai elocvent mod posibil că iniţierea violenţei este un rău – şi într-adevăr aşa este – am pierdut din vedere, din nefericire, faptul că aceasta nu este singurul rău. Deşi, evident, ştiam care este diferenţa dintre legal şi moral, am crezut că singurele imoralităţi sunt actele de agresiune. Cu toate acestea, acum sunt convins pe deplin, de multă vreme, că există şi alte imoralităţi pe lângă acestea.

Mi se pare acum evident că greşeala pe care am comis-o în lucrarea mea precedentă este aceea că nu sunt numai libertarian, ci şi conservator din punct de vedere cultural. Nu mă preocupă numai cum ar putea să fie legea, ci trăiesc şi în domeniul moral, cultural şi etic. Pe atunci, eram atât de impresionat de strălucirea viziunii libertariene (şi încă mai sunt), încât am pierdut din vedere că sunt mai mult decât un libertarian. În calitate de libertarian şi conservator în cultură, nu văd nicio incompatibilitate între convingeri care fac parte din aceste universuri de discuţie atât de diferite.

Referinţe:

Block, Walter E. 1986. *The U.S. Bishops and Their Critics*: *An*

Economic and Ethical Perspective. Vancouver: Fraser Institute.

Block, Walter E. 1988. „Economics of the Canadian Bishops". *Contemporary Policy Issues 6*, no. 1 (January): 56 – 68.

Block, Walter E. 1993. „Drug Prohibition: A Legal and Economic Analysis". *Journal of Business Ethics 12*: 107 – 18.

Carlson, Alan C. 1988. *Family Questions*, New Brunswick, N.J.: Transaction.

Hayek, F.A. 1973. *Law*, *Legislation and Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F.A. 1989. *The Fatal Conceit*: *The errors of Socialism*. Chicago: University of Chicago Press.

Hoppe, Hans-Hermann. 1989. *A Theory of Socialism and Capitalism*. Boston: Kluwer.

Hoppe, Hans-Hermann. 1990. „The Justice of Economic Efficiency". În Steven Littlechild, ed., *The Austrian School of Economics*. London: Edward Elgar.

Hoppe, Hans-Hermann. 1992. *The eeconomics and Ethics of Private Property*: *Studies în Political Economy and Philosophy*. Boston: Kluwer.

Murray, Charles. 1984. *Losing Ground*: *American Social Policy from 1950 to 1980*. New York: Basic Books.

Nozick, Robert. 1974. *Anarchy*, *State*, *and Utopia*. New York: Basic Books.

Rothbard, Murray N. 1970. *Power and Market*: *Government and the economy*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.

Rothbard, Murray N. 1973. *For a New Liberty*. New York: Macmillan.

Rothbard, Murray N. 1982. *Ethics of Liberty*. Atlantic Highlands, N.J.: Humanities Press.

Thornton, Mark. 1991. *The eeconomics of Prohibition*. Salt Lake City: University of Utah Press.

[1] Pentru mai multe explicaţii, vezi Rothbard, 1970, 1973 şi 1982; Hoppe, 1989, 1990 şi 1992; şi Nozick, 1974.

[2] Pentru acest exemplu, ca şi pentru atâtea altele, îi sunt îndatorat lui Murray N. Rothbard.

[3] Din perspectiva religiei, niciunul dintre noi nu este „proprietarul" propriului corp. Suntem, mai degrabă, gestionarii lui, iar Dumnezeu este „proprietarul" suprem al fiecăruia dintre noi. Dar

aceasta se referă numai la relaţia dintre om şi Dumnezeu. În ceea ce priveşte relaţia dintre om şi om totuşi, afirmaţia laică, conform căreia suntem proprietarii corpurilor noastre, are un sens cu totul diferit. Ea se referă la pretenţia că fiecare dintre noi posedă liber arbitru; că nicio persoană nu poate lua în sclavie o alta, nici măcar pentru „binele" acesteia.

[4] Problema copiilor este de natură să sperie şi să uimească orice filosofie politică, nu numai libertarianismul. Dar acest caz particular este destul de clar: Orice homosexual adult prins în pat cu o persoană de sex masculin de vârstă minoră (care, prin definiţie, nu poate consimţi) ar trebui să fie vinovat de viol statutar; orice părinte care permite o astfel de „relaţie" ar trebui considerat vinovat de abuz faţă de copil. Aceasta se aplică nu numai în cazul relaţiilor homosexuale cu copii, ci şi în cazul celor heterosexuale. S-ar putea pune întrebarea dacă cea mai bună metodă de demarcare a copiilor de adulţi este stabilirea unei vârste arbitrare, dar dacă o astfel de lege ar exista, violul statutar ar trebui cu siguranţă să fie ilegal. Şi aceasta este valabil şi pentru abuzul faţă de copii, chiar dacă şi aici sunt probleme.

[5] Desigur, în realitate, de exemplu, mulţi peşti, dacă nu chiar toţi, iniţiază violenţa nejustificată. Dar ei nu *fac acest lucru în mod obligatoriu*, şi de aceea activitatea de peşte *per* să nu este o violare a drepturilor.

[6] Datorez acest punct lui Menlo Smith.

[7] Nu poate fi negat faptul că afirmaţiile economice reprezentând multe religii ar putea fi cu greu considerate ca venind în sprijinul libertăţii economice şi a liberei iniţiative (vezi Block, 1986 şi 1988). Aici pot fi incluse Scrisorile Pastorale ale episcopilor catolici din SUA, Conferinţa Canadiană a Episcopilor Catolici, Enciclicele Papale şi numeroasele afirmaţii pe această temă ale evreilor reformaţi şi ale multor culte protestante. Cu toate acestea, organizaţiile religioase, împreună cu instituţia familiei, sunt încă principalul bastion împotriva puterii statale care încalcă totul. În unele cazuri, ele joacă acest rol fie şi numai constituind un aranjament social alternativ faţă de cel oferit de guvern.

[8] Un drept *legal*, dar nu *moral*.

[9] Pentru a analiză a atacului guvernamental asupra căsătoriei şi familiei, vezi Carlson, 1988 şi Murraz, 1984.

[10] Cu excepţia unor împrejurări extenuante, cum ar fi durerile

continue insuportabile, problemele fiziologice netratabile şi altele de acest fel. Am spus că esenţa moralităţii este promovarea bunăstării omenirii. În astfel de împrejurări, se poate considera că sinuciderea este cel mai bun mod de a îndeplini acest lucru. În orice caz, răspunsul faţă de aceşti oameni nefericiţi ar trebui să fie să-i susţinem, nu să-i pedepsim. Desigur, impunerea pedepsei cu moartea pentru tentativele (nereuşite) de sinucidere – practicată în vremuri apuse – este opusul a ceea ce ar trebui făcut. (Text publicat iniţial sub titlul „Libertinism versus Libertarianism" în *Journal of Libertarian Studies* (Vol. II, nr. 1, 1994, p. 119 – 128) şi pe care Walter Block a ţinut să-l adauge lucrării *în apărarea indezirabililor*).

Introducere

Oamenii prezentaţi în această carte sunt, în general, consideraţi ticăloşi, iar funcţiile pe care le îndeplinesc, dăunătoare. Uneori, societatea însăşi este condamnată pentru că produce asemenea caractere condamnabile. Cu toate acestea, mesajul acestei cărţi se va concentra asupra următoarelor propoziţii:

1. Ei nu se fac vinovaţi de nicio faptă rea de natură violentă.
2. Efectiv în fiecare caz, ei aduc realmente beneficii societăţii.
3. Dacă le interzicem activităţile, vom avea noi înşine de pierdut.

Impulsul pentru această carte este libertarianismul. Premisa de bază a acestei filosofii este aceea că *angajarea în agresiune împotriva unor non-agresori este ilegitimă*. Ceea ce se înţelege prin agresiune nu este insistenţa, argumentarea, spiritul de competiţie, dorinţa de aventură, cheful de ceartă sau de contradicţie. Ceea ce se înţelege prin agresiune este utilizarea violenţei, precum aceea care are loc în cazul crimei, violului, al jafului sau răpirii. Libertarianismul nu implică pacifismul; el nu interzice utilizarea violenţei în apărare sau chiar în represalii împotriva violenţei. Filosofia libertariană condamnă numai *iniţierea violenţei* – utilizarea violenţei împotriva unei persoane non-violente sau a proprietăţii acesteia.

Nu există nimic nefavorabil sau controversat în legătură cu un asemenea punct de vedere. Majoritatea oamenilor i-ar acorda sprijinul lor sincer. Într-adevăr, acest sentiment este o parte integrantă din civilizaţia noastră occidentală, înrădăcinat în legile şi în Constituţia noastră, precum şi în legile naturii.

Unicitatea libertarianismului nu se găseşte în afirmarea principiului său fundamental, ci în maniera riguros consecventă, chiar

maniacă, în care se aplică acest principiu. De exemplu, majoritatea oamenilor nu văd nicio contradicţie între acest principiu şi sistemul nostru de impozitare. Libertarienii o văd.

Impunerea de taxe este contrară principiului fundamental, pentru că ea implică o agresiune împotriva unor cetăţeni neagresivi care refuză să o plătească. Faptul că guvernul oferă bunuri şi servicii în schimbul banilor din impozite nu aduce nici cea mai mică deosebire. Ceea ce este important este că aşa-numitul „schimb" (bani din impozite contra servicii guvernamentale) este *constrâns*. Individul nu este liber să respingă oferta. Nici faptul că majoritatea cetăţenilor sprijină această impozitare coercitivă nu are nicio importanţă. Iniţierea agresiunii, chiar atunci când este sprijinită de majoritate, nu este legitimă. Libertarianismul o condamnă în acest domeniu, aşa cum o condamnă oriunde se petrece.

O altă diferenţă între convingerile libertarienilor şi convingerile altor membri ai societăţii este reversul ideii că iniţierea violenţei este ceva rău. Libertarienii susţin că, în ceea ce priveşte teoria politică, orice *nu* implică iniţierea violenţei nu este un rău care să trebuiască pedepsit şi nu ar trebui scos în afara legii. Aşa-numiţii „ticăloşi" nu sunt deloc ticăloşi, pentru că *ei nu iniţiază violenţă împotriva unor non-agresori*.

O dată ce s-a înţeles că nimeni din această aparentă galerie a răufăcătorilor nu se face vinovat de nicio faptă rea, nu este greu de apreciat a doua idee: *în realitate, toţi cei de care ne ocupăm aici sunt responsabili pentru servicii aduse restului societăţii*. Oamenii pe care îi analizăm nu sunt agresori. Ei nu obligă pe nimeni să facă ce vor ei. Dacă ceilalţi membri ai comunităţii intră în relaţii cu ei, aceste relaţii sunt voluntare. Oamenii se angajează în tranzacţii voluntare pentru că au impresia că pot obţine un oarecare avantaj. Din moment ce oamenii fac un schimb voluntar cu „ticăloşii" noştri, înseamnă că obţin de la ei ceva ce îşi doresc. „Ticăloşii" *trebuie* să le ofere un avantaj.

A treia premisă decurge inevitabil din cea de-a doua. Din moment ce schimbul voluntar (singura cale de interacţiune deschisă celor care, asemeni ţapilor ispăşitori, au evitat violenţa) trebuie să aducă avantaje tuturor participanţilor la el, rezultă că interzicerea schimbului voluntar trebuie să *facă rău* tuturor părţilor. De fapt, argumentul este mai puternic. Voi demonstra că interzicerea activităţilor oamenilor pe care îi analizăm aduce deservicii nu numai

potenţialilor participanţi la schimb, ci poate afecta serios chiar terţe părţi. Un exemplu evident este interzicerea activităţilor vânzătorului de heroină. Pe lângă faptul că prejudiciază vânzătorul şi clientul, interzicerea vânzării heroinei este responsabilă pentru o mare parte din delictele comise în societatea noastră, pentru corupţia poliţiei şi, în multe zone, pentru încălcarea generală a legii şi ordinii.

Principalul lucru pe care doresc să-l subliniez în această introducere – esenţa poziţiei mele – este că există o diferenţă crucială între iniţierea agresiunii şi toate celelalte acte care, chiar dacă nu ne sunt pe plac, nu implică o astfel de agresiune. *Numai* actul de violenţă agresivă este cel care violează drepturile omului. A nu comite acte de violenţă agresivă trebuie considerată o lege fundamentală a societăţii. Oamenii despre care tratează această carte, deşi cu uşurinţă ocărâţi de mass-media şi condamnaţi de aproape oricine, nu violează drepturile nimănui, deci nu ar trebui să fie subiect de sancţiuni juridice. Convingerea mea este că ei sunt ţapi ispăşitori – sunt vizibili, sunt expuşi atacului, dar, dacă este să triumfe dreptatea, ei trebuie apăraţi.

Această carte constituie o apărare a economiei de piaţă. Ea singularizează, pentru a fi lăudaţi în mod special, pe acei participanţi la sistemul liberei iniţiative care sunt cei mai blamaţi de criticii acestui sistem. Ea face acest lucru pentru că, dacă se poate demonstra că sistemul preţurilor este reciproc avantajos şi productiv în aceste exemple extreme, atunci pledoaria în favoarea pieţei în general devine şi mai puternică.

Totuşi, este necesar să contracarăm o posibilă interpretare greşită. Această cartenu pretinde că piaţa este o instituţie economică morală. Este adevărat că sistemul profitului şi pierderii a adus omenirii nenumărate bunuri şi servicii de consum necunoscute în întreaga istorie a lumii. Aceste beneficii sunt invidiate de toţi oamenii care nu au norocul să trăiască în acest sistem. Date fiind gusturile, dorinţele şi preferinţele consumatorului suveran, piaţa este cel mai bun mijloc cunoscut de om pentru a le satisface.

Dar piaţa produce de asemenea bunuri şi servicii – cum ar fi jocurile de noroc, prostituţia, pornografia, drogurile (heroina, cocaina etc.), alcoolul, ţigările, cluburile pentru devianţi sexuali, încurajarea sinuciderii – al căror statut moral este, pentru a folosi un eufemism, foarte îndoielnic şi în multe cazuri foarte imoral. Aşadar, sistemul liberei iniţiative nu poate fi considerat un sistem moral. Mai degrabă,

ca mijloc de satisfacere a consumatorului, el poate fi doar atât de moral pe cât sunt scopurile participanţilor la piaţă. Deoarece acestea variază foarte mult, de la cele complet depravate şi imorale, până la cele absolut legitime, piaţa trebuie văzută ca fiind amorală – nici morală, nici imorală.

Cu alte cuvinte, piaţa este ca focul sau ca un pistol, un cuţit sau o maşină de scris: un mijloc splendid de eficient pentru atingerea unor scopuri atât bune, cât şi rele. Prin libera iniţiativă, noi putem îndeplini atât acţiuni virtuoase, cât şi opusul lor.

Şi atunci, cum putem apăra activităţile imorale ale unor actori ai pieţei? Acest lucru izvorăşte din filosofia libertariană, care se limitează la analizarea unei singure probleme. Ea întreabă: în ce condiţii este justificată violenţa? Şi răspunde: violenţa este justificată numai în scopul apărării sau ca răspuns la o agresiune anterioară sau ca revanşă împotriva agresiunii. Aceasta înseamnă, printre altele, că guvernul nu acţionează just atunci când amendează, pedepseşte, încarcerează sau aplică pedeapsa cu moartea unor oameni care acţionează în mod imoral – atâta timp cât aceştia se abţin să ameninţe sau să iniţieze violenţa fizică asupra altor persoane sau a proprietăţilor lor. Aşadar, libertarianismul *nu* este o filosofie de viaţă. El nu are pretenţia să indice cum este cel mai bine să trăiască omenirea. El nu stabileşte limite între bine şi rău, între moral şi imoral, între ceea ce se cade şi ceea ce nu se cade.

De aceea, apărarea unora ca prostituata, autorul de pornografie etc. este foarte limitată. Ea constă numai din afirmaţia că ei nu iniţiază violenţa fizică împotriva unor non-agresori. De aceea, în conformitate cu principiile libertariene, nici asupra lor nu ar trebui să se abată violenţa. Aceasta înseamnă numai că aceste activităţi nu ar trebui pedepsite cu închisoarea sau alte forme de violenţă. Ceea ce, evident, *nu* înseamnă că aceste activităţi sunt morale, potrivite sau bune.

W.B.

Mulţumiri

Mulţumirile mele lui Marie Tomas, Helen Cavanna, Ethel Rubin, Jane Harrison şi Beatrice Marrone de la Baruch Collège pentru ajutorul dat la dactilografiere.

Sunt îndatorat lui Susan Malley, Linda Morgen, Shelley Peters şi Susan Nueckel pentru sprijinul editorial în pregătirea manuscrisului.

Sex

Prostituata

Subiect al unor hărţuieli neîncetate din partea proiectelor de legi, asociaţiilor religioase, camerelor de comerţ etc., prostituatele continuă totuşi să intre în relaţii de schimb cu publicul. Valoarea serviciului lor este dovedită de faptul că oamenii continuă să le caute, în ciuda opoziţiei legale şi civice.

O prostituată poate fi definită ca o persoană care se angajează în schimbul voluntar de servicii sexuale contra unui onorariu. Partea esenţială a definiţiei, totuşi, este „schimbul voluntar". O copertă de revistă, realizată cu câtva timp în urmă de Norman Rockwell, ilustra esenţa prostituţiei, dar nu şi detaliile specifice. Ea prezenta un vânzător de lapte şi unul de plăcinte stând lângă maşinile lor, fiecare ocupat să mănânce o plăcintă şi, respectiv, să bea lapte. Evident, ambii erau fericiţi de pe urma „schimbului voluntar".

Cei lipsiţi de suficientă imaginaţie nu vor vedea nicio legătură între prostituata care îşi întreţine clientul şi episodul cu plăcinta şi laptele, menţionat mai sus. Dar în ambele cazuri, doi oameni au reuşit împreună, în mod voluntar, în încercarea de a obţine reciproc satisfacţie. În niciunul din cazuri nu este vorba de forţă sau fraudă. Desigur, clientul prostituatei poate decide mai târziu că serviciile pe care le-a primit nu au făcut banii pe care i-a plătit. Prostituata poate avea impresia că banii pe care i-a primit nu o compensează în întregime pentru serviciile pe care le-a oferit. Nemulţumiri similare pot apărea şi în schimbul lapte-plăcintă. Laptele putea fi acrit sau plăcinta necoaptă. Dar ambele regrete s-ar petrece *după fapte* şi nu ar schimba descrierea acestor schimburi ca fiind „voluntare". Dacă toţi participanţii nu le-ar fi voit, schimburile nu ar fi avut loc.

Există unii, printre care se numără şi adepţii mişcării de emancipare a femeii, care deplâng povara bietei prostituate înjosite şi consideră că viaţa ei este umilitoare şi supusă exploatării. Dar prostituata nu consideră vânzarea sexului ca pe ceva umilitor. După ce compară părţile bune (ore de lucru puţine, plată bună) cu dezavantajele (hărţuirea de către poliţie, comisionul obligatoriu pentru proxenetul ei, condiţii de lucru neplăcute), prostituata îşi preferă în mod evident munca, altminteri nu ar continua să o facă.

Există, desigur, multe aspecte negative încercate de prostituate, care contrazic imaginea „târfei fericite". Există prostituate dependente de droguri, prostituate bătute de peşti şi prostituate ţinute în bordeluri

împotriva voinţei lor. Dar aceste aspecte sordide nu au nimic de-a face cu însăşi profesiunea prostituţiei. Există asistente medicale şi medici răpiţi pentru a-i trata pe cei care se ascund de justiţie; există dulgheri dependenţi de droguri; există contabili bătuţi de hoţi. Dar cu greu am putea trage concluzia că aceste profesii sau vocaţii sunt suspecte, umilitoare sau expuse exploatării. Viaţa prostituatei este atât de bună sau de rea pe cât vrea ea să fie. Ea intră în această viaţă în mod voluntar, *qua* prostituată, şi este oricând liberă să plece.

De ce atunci hărţuiala şi interdicţiile împotriva prostituţiei? Impulsul nu vine de la client; ele este un participant benevol. Clientul poate înceta să frecventeze o prostituată, dacă decide că nu este în avantajul lui să o facă. Mişcarea pentru interzicerea prostituţiei nu vine nici de la prostituate. Ele s-au oferit voluntar pentru aceste sarcini şi aproape întotdeauna pot renunţa, dacă se răzgândesc în privinţa avantajelor relative.

Impulsul pentru scoaterea prostituţiei în afara legii este iniţiat de „terţe părţi", care nu sunt implicate direct în schimb. Motivele lor variază de la grup la grup, de la zonă la zonă şi de la an la an. Ceea ce au în comun este faptul că sunt părţi exterioare. Ele nu au niciun interes şi nici vreo poziţie în această problemă, şi ar trebui ignorate. A le permite să decidă în această problemă este la fel de absurd ca faptul de a permite cuiva din afară să decidă în privinţa schimbului dintre vânzătorul de lapte şi cel de plăcinte.

Atunci, de ce sunt tratate atât de diferit cele două cazuri? Imaginaţi-vă o asociaţie intitulată „mâncătorii decenţi", organizată pentru a promova doctrina că a mânca plăcintă cu lapte este ceva rău. Chiar dacă ar putea fi demonstrat că asociaţia împotriva laptelui-cu-plăcintă şi asociaţia împotriva prostituţiei au un merit intelectual identic – adică, niciunul – reacţia faţă de cele două asociaţii ar continua să fie diferită. Încercarea de a scoate în afara legii laptele-cu-plăcintă ar provoca doar râsul, în timp ce încercarea de a scoate în afara legii prostituţia ar fi întâmpinată cu o atitudine mai tolerantă. Există ceva în această acţiune care rezistă cu încăpăţânare pătrunderii intelectuale a problemei prostituţiei. De ce nu a fost legalizată prostituţia? Deşi argumentele împotriva legalizării nu au nicio valoare, ele nu au fost niciodată atacate în mod clar de comunitatea intelectuală ca fiind false.

Diferenţa dintre schimburi sexuale, precum acela care are loc în

prostituţie, şi alte schimburi, precum cel care se petrece între vânzătorul de lapte şi cel de plăcinte, pare să se bazeze pe sau cel puţin să aibă o legătură cu ruşinea pe care o simţim, sau suntem determinaţi să o simţim, la ideea de a trebui să „*cumpărăm* sex”. Cineva nu este „cu adevărat bărbat”, nici nu poate fi confundată cu o femeie atrăgătoare, dacă plăteşte pentru sex.

Următoarea glumă, bine cunoscută, ilustrează acest punct de vedere. Un bărbat care arată bine întreabă o femeie atrăgătoare şi „virtuoasă” dacă vrea să se culce cu el pentru 100.000 de dolari. Ea este înspăimântată de ofertă. Totuşi, după ce se mai gândeşte, ajunge la concluzia că, deşi prostituţia este ceva rău, ar putea folosi banii pentru caritate şi fapte bune. Bărbatul pare fermecător, deloc periculos sau respingător. Ea răspunde ruşinată: „da”. Atunci bărbatul întreabă: „Dar pentru 20 de dolari?” Femeia îi răspunde indignată: „Cum îndrăzneşti, ce fel de femeie crezi că sunt?” şi îi dă o palmă. „Păi, am stabilit deja ce fel de femeie eşti. Acum încercăm să stabilim preţul”, răspunde el. Măsura în care răspunsul bărbatului este o „palmă morală” dată femeii este neînsemnată faţă de dispreţul cu care sunt acoperite, de obicei, persoanele implicate în astfel de îndeletniciri.

Există două abordări care ar putea combate atitudinea după care este degradant să plăteşti pentru sex. Există atacul frontal, care neagă pur şi simplu că este ceva rău să plăteşti pentru sex. Totuşi, acest lucru nu prea i-ar convinge pe cei care consideră că prostituţia este un rău. Cealaltă posibilitate este de a arăta că noi – întotdeauna plătim pentru sex – cu toţii, întruna – şi deci nu ar trebui să criticăm aranjamentele dintre o prostituată profesionistă şi un client.

În ce sens se poate spune că noi toţi ne angajăm în schimburi şi plăţi atunci când ne angajăm într-o activitate sexuală? În cel mai bun caz, trebuie să oferim cevapartenerilor noştri probabili înainte ca ei să consimtă să aibă relaţii sexuale cu noi. În cazul prostituţiei explicite, oferta este în termeni de bani gheaţă. În alte cazuri, schimbul nu este atât de evident. Multe modele de întâlniri se conformează în mod clar tiparului prostituţiei. Se aşteaptă din partea bărbatului să plătească pentru film, masă, flori etc., iar din partea femeii să răspundă, în schimb, cu servicii sexuale. Căsătoriile în care soţul asigură elementele financiare, iar soţia îndeplineşte funcţiile sexuală şi de menaj se conformează de asemenea destul de clar aceluiaşi model.

De fapt, toate relaţiile umane voluntare, de la cele de dragoste la

cele intelectuale, sunt schimburi. În cazul iubirii romantice urmate de căsătorie, schimbul se face în termenii afecţiunii, respectului, bunătăţii etc. Schimbul poate să fie unul fericit, iar partenerii pot să se bucure de faptul că dăruiesc. Dar este totuşi un schimb. Este clar că, dacă nu se dă afecţiune, bunătate etc., sau *ceva*, nu se va primi nimic. La fel, dacă doi poeţi „ne-mercenari" nu „primesc nimic" unul de la celălalt, şi relaţia lor se va termina.

Dacă există schimburi, există şi plăţi. Acolo unde există plăţi pentru relaţii care includ elemente sexuale, cum ar fi căsătoria sau unele modele de întâlniri – acolo este vorba de prostituţie, conform definiţiei acestui termen. Câţiva comentatori sociali au comparat în mod corect căsătoria cu prostituţia. Dar *toate* relaţiile în care are loc un schimb, cele care includ sexul, ca şi cele care nu îl includ, sunt o formă de prostituţie. În loc să condamnăm toate aceste relaţii din cauza similarităţii lor cu prostituţia, ar trebui să privim prostituţia ca pe o formă de interacţiune la care participă toţi oamenii. Nu ar trebui ridicate obiecţii faţă de niciuna dintre ele – nici faţă de căsătorie, nici faţă de prietenie ori de prostituţie.

Peştele

Din timpuri imemoriale, peştii au fost trataţi ca paraziţi care jefuiesc prostituatele. Dar într-o evaluare cinstită, trebuie examinată adevărata funcţie a codoşului.

Un punct iniţial, care necesită clarificare, este afirmaţia că peştii folosesc constrângerea şi ameninţarea cu violenţa pentru a strânge şi menţine prostituatele în slujba lor. Unii peşti fac acest lucru, dar acest fapt justifică, oare, condamnarea profesiei în sine? Există, oare, *vreo* profesie care să nu aibă măcar un singur practicant ce se face vinovat de joc murdar? Există zidari, instalatori, muzicieni, preoţi, medici şi avocaţi care au violat drepturile semenilor lor. Dar aceste profesii nu trebuie condamnate, *qua* profesii, în întregime.

La fel ar trebui să se petreacă lucrurile şi cu profesia de proxenet. Acţiunile unui peşte, sau chiar ale tuturor peştilor luaţi împreună, nu pot fi folosite în mod legitim pentru a condamna profesia ca profesie, *dacă acţiunea nu este o parte necesară a profesiei*. De exemplu, profesia de a răpi copiii mici pentru a obţine o răscumpărare este o profesie rea, *ca profesie*. Chiar dacă unii răpitori pot face fapte bune, cum ar fi să doneze o parte din răscumpărare pentru fapte caritabile, sau chiar dacă toţi ar face la fel, profesia nu devine, prin

aceasta, mai puţin abominabilă, pentru că acţiunea care o defineşte este rea. Dacă acţiunea care defineşte profesia de peşte ar fi ceva rău, atunci ar trebui şi ea condamnată. Pentru a evalua profesia de proxenet, orice acte rele exterioare, care ar putea fi comise de unii peşti, trebuie ignorate, ca având prea puţin de-a face cu profesia ca atare.

Funcţia unui peşte, *în sine*, este aceea a unui broker. În acelaşi mod în care procedează agenţii de valori imobiliare, de asigurări, de bursă ori investiţii etc., peştele are funcţia de a pune laolaltă două părţi ale unei tranzacţii, la un cost mai mic decât ar fi necesar pentru a le aduce împreună fără serviciile lui. Fiecare parte a unei tranzacţii servită de un broker câştigă din activitatea acestuia, altminteri nu i-ar mai folosi serviciile. La fel stau lucrurile şi cu peştele. Clientul este scutit de a pierde timpul de aşteptare şi căutare fără rezultate. Este mai uşor să suni un codoş pentru a obţine o întâlnire cu o prostituată, decât să cheltuieşti timp şi eforturi căutând una. De asemenea, clientul are siguranţa de a şti că prostituata este recomandată.

Şi prostituata beneficiază de ele. Ea câştigă timpul pe care, altminteri, l-ar fi pierdut căutând clienţi. Ea este, de asemenea, protejată de peşte – de clienţi nedoriţi şi de poliţişti, din a căror profesie *qua* profesie face parte împiedicarea prostituatelor de a se angaja într-un comerţ voluntar cu adulţi care consimt la aceasta. Întâlnirile aranjate de peşte îi oferă prostituatei o securitate fizică sporită faţă de agăţatul pe stradă sau în baruri.

Prostituata nu este mai exploatată de peşte decât este exploatat fabricantul de vânzătorul care îi aduce afaceri, sau decât actriţa care plăteşte unui agent un procent din câştigurile ei, pentru a-i găsi roluri noi. În aceste exemple, patronul, prin intermediul serviciilor angajatului, câştigă mai mult decât costul angajării acestuia. Dacă lucrurile nu ar sta aşa, relaţia patron-angajat nu ar mai avea loc. Relaţia prostituatei cu peştele (cel care angajează faţă de cel angajat) prezintă aceleaşi avantaje reciproce.

Peştele profesionist îndeplineşte funcţia necesară de intermediere. În îndeplinirea acesteia, el este mai onorabil decât mulţi alţi brokeri, de exemplu, decât cei din activitatea bancară, de asigurări sau de bursă. Aceştia se sprijină pe legi restrictive statale şi federale pentru descurajarea concurenţei lor, în timp ce peştele nu poate niciodată să folosească legea pentru a-şi menţine poziţia.

Porcul de mascul misogin

Mişcarea de emancipare a femeilor este un amalgam de programe diferite, alcătuit din grupuri diferite cu scopuri diferite. Intelectul care ştie să facă deosebiri poate accepta unele dintre scopurile, ţelurile, motivaţiile şi programele de emancipare a femeilor şi poate respinge altele. Ar fi o prostie să tratezi ca echivalente o mulţime de valori şi atitudini diferite, doar pentru că au fost ambalate împreună. Punctele de vedere ale mişcării de emancipare a femeilor pot fi împărţite în patru categorii principale – fiecare din acestea necesitând o abordare diferită.

1. Acţiuni coercitive împotriva femeilor

În afară de crimă, cea mai brutală acţiune coercitivă împotriva femeilor este violul. Cu toate acestea, în societatea noastră dominată de masculi, violul nu este întotdeauna ilegal. El nu este ilegal dacă este comis asupra unei femei de către soţul ei. Şi, deşi violul este ilegal atunci când se petrece în afara „sanctităţii" căsătoriei, modul în care este tratat de legi lasă mult de dorit. Pe de o parte, dacă violatorul şi victima se cunoşteau dinainte, tribunalul presupune că nu a fost vorba de viol. Pe de altă parte, pentru a dovedi violul, în multe state a fost necesar până nu demult să existe un martor al delictului. Mai mult decât atât, dacă prieteni ai violatorului jură că au avut raporturi sexuale cu victima, ea poate fi caracterizată ca „imorală" şi devine realmente imposibil să se obţină o condamnare. Dacă victima este o prostituată, este la fel de imposibil să fie obţinută o condamnare. Raţionamentul pe care se sprijină imposibilitatea legală ca o prostituată să fie violată este punctul de vedere ridicol potrivit căruia e cu neputinţă să forţezi o persoană să facă ceea ce, cu alte ocazii, face de bunăvoie.

Unul dintre aspectele cele mai atractive ale mişcării de emancipare a femeilor este sprijinul acordat pedepselor mai mari pentru viol, plus compensaţii pentru victimă. Înainte, oamenii care ocupau în spectrul politic o poziţie comparabilă cu cea a majorităţii feministelor de astăzi (de exemplu, liberalii şi cei de stânga) cereau pedepse mai uşoare pentru violatori şi o cocoloşire generală a delincvenţilor. În opinia lor, toate delictele, inclusiv violul, aveau drept cauze principale sărăcia, desfacerea familiei, lipsa facilităţilor de recreere etc. Iar „soluţia" lor decurgea direct din această „înţelegere": mai multă asistenţă socială, mai multe parcuri şi locuri de joacă pentru

cei dezavantajaţi, consiliere, terapie etc. Prin contrast, insistenţa feministelor pentru pedepse mai aspre acordate violatorilor, cu închisoarea sau chiar mai rău, vine ca o adiere de aer proaspăt.

Deşi violul este cea mai izbitoare situaţie în care guvernul încuviinţează acţiuni coercitive împotriva femeilor, mai există şi altele. Să examinăm ce implicaţii au legile împotriva prostituţiei. Aceste legi interzic schimbul între adulţi care consimt reciproc. Ele sunt dăunătoare femeilor, prin aceea că le împiedică să-şi câştige un trai cinstit. Dacă orientarea lor anti-feminină nu este suficient de clară, să ne gândim la faptul că, deşi tranzacţia este la fel de ilegală pentru client, ca şi pentru vânzător, masculul (clientul) nu este aproape niciodată arestat, în timp ce femeia (vânzătorul) este.

Un caz elocvent este avortul. Deşi s-au mai făcut unele progrese, avortul este limitat de reguli obstrucţioniste. Atât interzicerea directă a avortului, cât şi avortul sub controlul actual neagă importantul principiu moral al proprietăţii de sine. Aşadar, ele sunt întoarceri la sclavie, o situaţie definită fundamental prin barierele puse între oameni şi dreptul lor la proprietatea de sine. Dacă o femeie este proprietara propriului corp, atunci este şi proprietara propriului abdomen, şi numai ea singură are dreptul complet şi unic de a hotărî dacă să aibă un copil sau nu.

Modurile în care guvernul sprijină sau se implică activ în constrângerea femeilor sunt numeroase. De exemplu, până nu demult, femeile nu aveau aceleaşi drepturi ca bărbaţii de a deţine proprietăţi sau de a se angaja în contracte. Există încă legi care împiedică femeile *căsătorite*, dar nu şi pe bărbaţii căsătoriţi, să vândă proprietăţi sau să se angajeze în afaceri fără permisiunea soţilor lor. La unele universităţi de stat, condiţiile de intrare sunt mai rigide pentru femei decât pentru bărbaţi. Celebrul sistem de activităţi din şcolile noastre publice îi iniţiază pe băieţi în activităţi „masculine" (sporturi şi tâmplărie), iar pe fete în activităţi „feminine" (bucătărie şi croitorie).

Este important să înţelegem că *toate* aceste probleme au două lucruri în comun: ele sunt exemple în care se utilizează forţa agresivă împotriva femeilor, iar toate exemplele sunt în strânsă legătură cu aparatul de stat. Deşi nu există o înţelegere largă a acestui lucru, el este la fel de adevărat pentru viol şi prostituţie, ca şi pentru toate celelalte acţiuni şi activităţi descrise mai sus. Pentru că, ce altceva înseamnă a spune că femeile nu au dreptul de a avorta, de a deţine o proprietate

sau de a înființa o afacere decât că femeile care se angajează în aceste activităţi vor fi oprite prin constrângere de stat, amenzi sau pedepse cu închisoarea.

Desigur, atât guvernul, cât şi indivizii pot face discriminări. Dar numaidiscriminarea statului, şi *nu* discriminarea privată violează drepturile femeilor. Când un individ privat discriminează, el (sau ea) o face cu propriile resurse, în numele lui (ei) propriu. Dar când statul discriminează, el o face cu resurse luate de la cetăţeni şi în numele tuturor cetăţenilor săi. Aceasta este o diferenţă crucială.

Dacă o întreprindere privată, cum ar fi un film, discriminează, ea întâmpină riscul de a pierde bani sau de a da faliment. Oamenii care se opun discriminării pot să nu mai acorde fonduri sau să nu mai fie clienţii instituţiei respective. Totuşi, când statul discriminează, aceşti oameni nu mai au opţiunea respectivă şi nu mai există riscul falimentului. Chiar şi atunci când oamenii se opun discriminării într-o instituţie de stat căreia îi pot opri (parţial) finanţarea (de exemplu, studenţii într-o universitate de stat), statul are şi alte alternative. El poate compensa fondurile pierdute cu bani din impozite, iar acestea din urmă *trebuie* plătite sub ameninţarea cu forţa.

Chiar şi ciupiturile cărora le cad victimă femeile sunt strâns legate de aparatul de stat. Să comparăm ce se întâmplă când hărţuirea sexuală are loc *în interiorul* unui loc privat (un magazin) şi când are loc *afară* (pe stradă, la un bloc distanţă de acelaşi magazin). Când o femeie este molestată într-un loc privat, întreaga forţă a sistemului liberei iniţiative, bazat pe profit şi pierdere, vine să acţioneze asupra problemei. Este în interesul întreprinzătorului să afle şi să descurajeze acţiunile ofensive. Dacă el nu face acest lucru, va pierde clienţi. Într-adevăr, între proprietarii de magazine există concurenţă cu scopul de a oferi clienţilor un mediu sigur şi confortabil. Cei care au cel mai mare succes în campania anti-ciupit tind să culeagă cele mai mari profituri. Cei care eşuează, fie pentru că ignoră problema, fie pentru că nu reuşesc să-şi aplice programele, vor tinde să suporte cele mai mari pierderi. Aceasta, desigur, nu este o garanţie că ciupitul şi alte comportamente ofensive vor înceta. Ele se vor petrece întotdeauna, atâta timp cât oamenii rămân de o moralitate imperfectă. Dar acest sistem încurajează, prin profituri şi pierderi, pe cei mai capabili de a controla situaţia.

Totuşi, prin comparaţie cu ce se întâmplă în domeniul public,

sistemul privat începe să pară perfecţiunea întruchipată. În domeniul public nu există aproape niciun stimulent pentru a rezolva problema. Nimeni nu pierde nimic *în mod automat*, atunci când o femeie este ciupită sau molestată în vreun alt fel. Poliţiştii oraşului au, în mod teoretic, această responsabilitate, dar ei funcţionează fără avantajul sistemului automat de stimulare al profitului şi pierderii. Salariile lor, plătite cu bani proveniţi din impozite, nu depind de modul în care îşi execută sarcinile şi ei nu suferă nicio pierdere financiară atunci când femeile sunt molestate. Este deci clar de ce majoritatea acestui tip de hărţuire se petrece pe stradă, şi nu în magazine.

2. Acţiuni necoercitive împotriva femeilor

Multe acţiuni întreprinse împotriva femeilor nu sunt, strict vorbind, coercitive. De exemplu, fluieratul, privirile pofticioase, zeflemeaua, insinuările, flirtul nedorit etc. (Desigur, este adesea dificil să ştii dinainte dacă o remarcă cu nuanţă de flirt va fi bine venită sau nu.) Să examinăm aluziile sexuale care au loc încontinuu între femei şi bărbaţi. Deşi pentru mulţi oameni, şi în special pentru cei din mişcarea feministă, nu există nicio diferenţă reală între acest tip de comportament şi actele coercitive, diferenţa este crucială. Ambele pot fi neplăcute pentru multe femei, dar unul este un act fizic agresor, iar celălalt nu.

Există multe alte tipuri de acţiuni care intră în aceeaşi categorie. De exemplu, folosirea unor vulgarităţi sexuale („pipiţă" sau „bucăţică mişto"), susţinerea unor standarde morale duble, anumite reguli de etichetă, încurajarea capacităţii mentale a băieţilor, dar nu şi a fetelor, oprobriul societăţii faţă de femeile care participă la activităţi atletice „masculine", reclame „sexiste", precum şi plasarea femeilor pe un piedestal.

În legătură cu aceste atitudini şi altele, care pot fi ofensatoare, dar nu sunt coercitive, trebuie făcute două observaţii importante. Prima este că astfel de acţiuni necoercitive nu pot fi scoase în afara legii, în mod legitim. Orice încercare în acest sens ar implica violarea în masă a drepturilor altor indivizi. Libertatea de exprimare înseamnă că oamenii au dreptul să spună orice le place, chiar şi să facă afirmaţii condamnabile şi mitocăneşti.

A doua observaţie este mai complicată şi în niciun caz nu este evidentă. Într-o măsură considerabilă, aceste acţiuni condamnabile, dar necoercitive, sunt stimulate şi încurajate de activităţi statale

coercitive, care operează în culise. De exemplu, frecvenţa mare a proprietăţii de stat asupra terenurilor, parcurilor, trotuarelor, drumurilor, afacerilor etc. Aceste activităţi coercitive, bazate pe impozitare obligatorie nelegitimă, pot fi criticate în mod legitim. Dacă ele ar fi eliminate, comportarea neplăcută, dar legală, pe care ele o sprijină s-ar diminua cu ajutorul pieţei libere.

Să luăm ca exemplu cazul în care un şef (bărbat) hărţuieşte o secretară (femeie) într-un mod condamnabil, dar necoercitiv. Vom compara situaţia în care o astfel de activitate are loc pe o proprietate publică şi pe una privată. Pentru a analiza acest lucru, trebui să înţelegem ceea ce economiştii muncii numesc „diferenţe compensatoare". O diferenţă compensatoare este cantitatea de bani necesară recompensării unui angajat pentru pierderile psihice implicate de slujba respectivă. De exemplu, să presupunem că există două locuri de muncă disponibile. Unul se găseşte într-un birou cu aer condiţionat, cu o vedere plăcută, împrejurimi agreabile şi colegi plăcuţi. Celălalt se află într-o pivniţă umedă, înconjurat de colegi ostili. Totuşi, de obicei există o diferenţă *oarecare* de salariu, suficient de mare pentru a atrage un individ către slujba mai puţin plăcută. Dimensiunea exactă a diferenţei variază pentru diferiţi oameni. Dar ea există.

La fel cum trebuie plătite diferenţe compensatoare pentru a angaja lucrători în pivniţe umede, acestea trebuie plătite şi femeilor care lucrează într-un birou unde sunt obiectul hărţuirii sexuale. Dacă şeful este un om de afaceri privat, această creştere de salariu provine din buzunarul lui. Astfel, el are un stimulent bănesc puternic pentru a-şi controla comportarea, precum şi pe a celor care lucrează pentru el.

Dar creşterea de salariu nu este plătită de şeful unei întreprinderi guvernamentale sau al uneia întreţinute de guvern! Ea este achitată din banii contribuabililor, care nu se plătesc după livrarea unor servicii satisfăcătoare, ci sunt colectaţi prin constrângere. Aşadar, şeful are mai puţine motive să exercite un control. Este clar că acest tip de hărţuire sexuală, prin ea însăşi ofensivă, dar nu coercitivă, este făcută posibilă prin acţiunile coercitive ale guvernului, cu rolul său de colector de impozite. Dacă impozitele ar fi plătite voluntar, atunci şeful, chiar şi într-un birou guvernamental, ar fi obiectul unui control semnificativ. El ar fi în situaţia de a pierde bani dacă, prin comportarea lui, şi-ar jigni angajaţii. Dar deoarece el este întreţinut din bani

proveniţi din impozitare coercitivă, propriii săi angajaţi se află la discreţia lui.

În acelaşi mod, să comparăm situaţia în care un grup de bărbaţi fluieră după femeile ce trec prin preajma lor, le fixează cu priviri insistente, adresându-le cuvinte înjositoare şi insultătoare. Un grup face acest lucru pe un trotuar sau o stradă proprietate publică, iar celălalt într-un loc aflat în proprietate privată, cum ar fi un restaurant sau un magazin.

În care din cele două cazuri este mai probabil să i se pună capăt acestei comportări legale, dar condamnabile? În sectorul public, nu este în interesul financiar al nici unei persoane din afacerea respectivă să pună capăt hărţuielii. Din moment ce acest comportament este legal, aşa cum am presupus, nici forţele poliţiei publice nu pot face nimic pentru a-l opri.

Dar în domeniul întreprinderii private, fiecare întreprinzător care speră să angajeze femei sau să vândă femeilor (ori bărbaţilor care nu sunt de acord cu acest mod de a trata femeile) are un stimulent pecuniar puternic pentru a pune capăt acestei situaţii. De aceea, nu întâmplător astfel de hărţuiri au loc aproape întotdeauna în locuri publice şi niciodată în magazine, restaurante sau în alte instituţii care funcţionează pe bază de profit şi au grijă de imaginea lor.

3. Porcul de mascul misogin ca erou

Este necesar să examinăm în detaliu două erori grave care sunt comise de adepţii emancipării femeii. Tocmai pentru bunul simţ cu care se opune acestor programe, porcul de mascul misogin poate fi considerat un erou.

Legi care impun „salarii egale la muncă egală". Problema, desigur, este cum să definim „munca egală". Dacă „munca egală" este luată în sens literal şi îmbrăţişează toate aspectele productivităţii angajatului, pe termen scurt, ca şi pe termen lung, atunci ea trebuie să includă caracteristicile psihice, discriminarea clienţilor şi a celorlalţi angajaţi, capacitatea angajatului de a se conecta la ceea ce este – sau la ceea ce nu este – pe placul întreprinzătorului, precum şi la idiosincraziile acestuia din urmă. Pe scurt, toate aceste componente trebuie cântărite, dacă munca egală reprezintă exact acelaşi lucru ca şi profitabilitatea egală pentru întreprinzător. Doar atunci, pe piaţa liberă, lucrătorii cu astfel de capacităţi egale vor tinde să câştige salarii egale. Dacă, de exemplu, femeile ar fi plătite mai puţin decât bărbaţii,

deşi sunt lucrători la fel de buni în sensul de mai sus, atunci ar fi puse în mişcare forţe care, duse până la capăt, ar asigura o plată egală. Cum? Patronul ar putea obţine mai mulţi bani înlocuind bărbaţii lucrători cu femeile lucrătoare. Cererea pentru lucrători s-ar micşora, ceea ce ar duce la scăderea salariilor acestora, iar cererea pentru lucrătoare ar creşte, ducând la mărirea salariilor pentru femei. Fiecare patron care ar înlocui un bărbat cu o femeie ar avea un avantaj competitiv asupra celor care refuză acest lucru. Patronii care maximizează profitul ar continua să câştige mai mult decât cei care fac discriminări. Patronii care maximizează profitul ar putea vinde la preţuri mai mici decât patronii care fac discriminări, iar dacă celelalte condiţii se menţin egale, în cele din urmă i-ar putea aduce pe aceştia la faliment.

Totuşi, în realitate, adepţii salariilor egale pentru muncă egală nu au în vedere acest tip strict de egalitate. Definiţia lor pentru „egalitate" se referă la acelaşi număr de ani de şcoală, la abilităţi echivalente, la grade universitare identice şi, poate, la punctaje similare obţinute la testele de admitere. Cu toate acestea, indivizii care sunt, în realitate, identici în raport cu astfel de criterii pot avea capacităţi foarte diferite de a obţine câştiguri pentru patronii lor. De exemplu, să luăm doi lucrători, un bărbat şi o femeie, identici în privinţa punctajelor la teste şi a pregătirii universitare. Este un fapt indiscutabil că, în cazul unei sarcini, este mult mai probabil ca femeia să stea acasă şi să se ocupe de creşterea copilului. Aprecierea, dacă această tradiţie este *dreaptă* sau nu, nu este relevantă. Ceea ce este util de ştiut aici este dacă este *reală* sau nu. Dacă femeia stă acasă, întrerupându-şi cariera sau slujba, ea va avea mai puţină valoare pentru patron. În acest caz, deşi bărbatul şi femeia care candidează pentru slujbă pot avea calificări identice, pe termen lung, bărbatul va fi mai productiv decât femeia şi, prin urmare, mai valoros pentru patron.

În mod paradoxal, multe dovezi care indică faptul că bărbaţii şi femeile nu sunt la fel de productivi provin chiar de la mişcarea de emancipare a femeii. Există câteva studii în care femeile şi bărbaţii au fost testaţi mai întâi ca grupuri, izolaţi unii de alţii, şi apoi împreună, în concurenţă unii cu alţii. În unele cazuri, când grupurile au fost testate separat, femeile au arătat clar că au capacităţi înnăscute mai mari decât bărbaţii. Cu toate acestea, atunci când cele două grupuri au fost testate la concurenţă, bărbaţii au obţinut, invariabil, punctaje mai bune decât femeile. Din nou, vom sublinia că ceea ce ne preocupă aici nu

este caracterul corect al unor asemenea împrejurări, ci *efectele*. Problema este că, la locurile de muncă, femeile se vor găsi adesea în concurenţă cu bărbaţii. Dacă ele în mod constant cedează iniţiativa bărbaţilor şi nu pot să dea tot ce au mai bun în concurenţă cu aceştia, ele sunt, în realitate, de mai puţin ajutor în procurarea profitului pentru patron. Dacă femeile sunt egale cu bărbaţii la punctajele testelor, dar ele sunt inferioare la maximizarea profitului, atunci plata egală pentru muncă egală se va dovedi dezastruoasă pentru femei.

Aceasta ar fi un dezastru, pentru că stimulentele pentru maximizarea profitului ar fi inversate. În loc ca piaţa să exercite o presiune puternică şi constantă către concedierea bărbaţilor şi angajarea femeilor, patronii vor fi motivaţi să concedieze femeile şi să angajeze bărbaţi în locul lor. Dacă patronul este forţat să plătească aceleaşi salarii bărbaţilor şi femeilor chiar dacă acestea nu sunt la fel de productive, profiturile vor creşte în măsura în care lucrătorii vor înlocui lucrătoarele. Patronii înclinaţi să adopte punctul de vedere feminist şi insistă să păstreze lucrători femei vor avea profituri mai mici şi îşi vor pierde partea lor de piaţă. Patronii prosperi vor fi cei care nu angajează femei.

Trebuie de asemenea subliniat că tendinţa potrivit căreia femeile care sunt cu adevărat egale în productivitate cu bărbaţii să primească salarii egale există numai pe piaţa liberă, bazată pe sistemul profitului şi pierderii. Numai în cadrul liberei iniţiative există stimulente financiare pentru angajarea femeilor foarte productive şi subevaluate, pentru „a beneficia" de pe urma situaţiei lor neplăcute şi, deci, pentru a le mări ulterior salariile.

În sectoarele guvernamentale şi cele de non-profit, aceste stimulente bazate pe profit sunt, prin definiţie, absente. Nu este deloc un accident deci faptul că toate abuzurile reale asupra femeilor în această privinţă se petrec în domenii guvernamentale şi de non-profit, cum ar fi şcolile, universităţile, bibliotecile, fundaţiile, munca socială şi serviciile publice. Există puţine acuzaţii de salarii mai mici pentru femei în domenii private cum ar fi computerele, reclama sau mass-media.

4. Legi care impun nediscriminarea

McSorley este un bar din New York City care, până când a fost „eliberat", servea exclusiv bărbaţi. Sub drapelul noii legi anti-discriminare din New York, femeile au fost servite pentru prima

oară în istoria barului. Acesta a fost considerat un mare pas progresist de către facţiunile liberale, cele progresiste şi de către mişcarea de emancipare a femeii. Filosofia fundamentală din spatele legii şi a eliberării de la McSorley pare să fie aceea că este ilegitim să se facă discriminări pe baza sexului între clienţi potenţiali.

Dacă problemele ridicate de această filosofie nu sunt evidente la prima vedere, ele pot fi clarificate prin câteva *reductio ad absurdum*. Dacă s-ar adera strict la această filosofie, de exemplu, atunci WC-urile publice, separate pentru bărbaţi, nu ar fi considerate „discriminatorii"? Dar locurile de cazare separate pentru bărbaţi? Dar ce se întâmplă cu homosexualii bărbaţi? Ei ar putea fi acuzaţi de „discriminare" împotriva femeilor. Dar femeile care se căsătoresc cu bărbaţi nu fac, oare, o discriminare faţă de alte femei?

Aceste exemple sunt, desigur, ridicole. Dar ele sunt consecvente cu filosofia anti-discriminării. Dacă ele sunt ridicole este pentru că această filosofie este ridicolă.

Este important să înţelegem că *toate* acţiunile umane implică discriminarea, considerată în singura definiţie raţională acestui termen, de care s-a abuzat atât de mult: a alege dintre alternativele disponibile pe cea care îţi serveşte cel mai bine interesele. Nu există nicio acţiune întreprinsă de o fiinţă umană care să nu fie în concordanţă cu această axiomă. Discriminăm atunci când ne alegem o pastă de dinţi, când ne decidem asupra unui mijloc de transport, când hotărâm cu cine să ne căsătorim. Discriminarea practicată de gurmand sau de degustătorul de vinuri este şi poate fi discriminarea practicată de toţi oamenii. Aşadar, orice atac la adresa discriminării este o încercare de a restrânge opţiunile deschise tuturor indivizilor.

Dar ce putem spune despre opţiunea femeilor de a bea la McSorley? A fost oare violat dreptul lor de a alege? Nu. Ceea ce au trăit ele a fost ceea ce trăieşte un bărbat atunci când o femeie îi respinge avansurile sexuale. Femeia care refuză să se întâlnească cu un bărbat nu se face vinovată de încălcarea drepturilor lor – pentru că aceste drepturi nu cuprind o relaţie cu ea. Acest lucru există ca o posibilitate, dar nu ca un drept, cu excepţia cazului în care ea ar fi sclava lui. În mod similar, un bărbat care doreşte să bea în compania altor bărbaţi nu se face vinovat de violarea drepturilor femeilor. Pentru că printre drepturile femeilor nu există cel de a bea cu persoane care nu doresc să bea cu ele. Numai într-o societate de sclavi lucrurile nu stau aşa.

Numai într-o societate de sclavi stăpânul poate obliga un sclav să-i îndeplinească dorințele. Dacă forțele anti-discriminatoare reușesc să-și impună filosofia asupra marelui public, atunci ele vor reuși de asemenea să impună publicului jugul greu al sclaviei. În măsura în care porcul de mascul misogin reușește să se opună acestor tendințe, el trebuie privit ca un erou.

Medicină

Traficantul de droguri

Traficul de droguri, o afacere dăunătoare, este cauza unor morți chinuitoare, delicte, jafuri, a prostituției forțate și, adesea, a crimei. Dependentul este, de regulă, marcat pe viață, chiar și după ce a scăpat de „prostul obicei". În perioada de dependență, el este un sclav neputincios al drogului, dispus să suporte orice degradare pentru a-și asigura „încă o doză".

Cum ar putea fi pusă sub semnul întrebării natura negativă a traficantului de droguri? Cum am putea măcar să presupunem că îl vom privi vreodată cu bunăvoință?

Relele pentru care, de obicei, este învinuită dependența de heroină sunt, în realitate, provocate de *prohibiția* drogurilor, iar *nu* de dependența în sine. Dată fiind scoaterea în afara legii a drogurilor, însăși persoana care vinde droguri în mod ilegal este cea care face mai mult decât oricine pentru a *ameliora* efectele negative ale prohibiției inițiale.

Prohibiția heroinei are efectul devastator de a forța prețul să urce până la un nivel are poate fi caracterizat doar de cuvântul „astronomic". Când o marfă este interzisă prin lege, pe lângă costurile obișnuite de cultură, recoltare, transport, vânzare etc., trebuie adăugate costurile implicate de ocolirea legii și de plata pentru pedepsele riscate în cazul în care eludarea legii eșuează. În cazul whiskyului de contrabandă (în perioada de prohibiție din anii '20), aceste costuri suplimentare nu erau excesive, pentru că impunerea legii nu era prea strictă, iar legislația nu se bucura de un larg sprijin popular. În cazul heroinei, aceste costuri sunt enorme. Legislația anti-heroină se bucură de un sprijin popular larg, existând chiar cereri pentru legi și pedepse mai stricte decât cele în vigoare. Grupurile devigilantes și bandele de tineri, aparținând ghetourilor din centrele orașelor, au aplicat propriile lor pedepse traficanților și dependenților de droguri. Aceste grupuri s-au bucurat de un sprijin aproape integral

din partea facţiunii de „menţinere a legii şi ordinii”, lucru care a făcut dificilă şi scumpă mituirea poliţiştilor, cărora le e teamă de marile pedepse pe care societatea le-ar aplica dacă ar fi prinşi.

Pe lângă faptul că trebuie să plătească sume mari pentru mituirea poliţiei, traficanţii de droguri trebuie de asemenea să plătească salarii mari angajaţilor lor pentru pericolele la care se expun în contrabandă, precum şi atunci când lucrează în fabricile care prepară drogul pentru vânzare. Pe lângă acestea, traficantul trebuie să aibă grijă de acei angajaţi care sunt prinşi mituind politicieni, avocaţi şi judecători pentru a obţine pedepse mai mici.

Aceştia sunt factorii care determină un preţ ridicat al heroinei. Dacă nu ar fi aceste numeroase costuri suplimentare impuse de prohibiţia heroinei, preţul ei nu ar diferi în mod semnificativ faţă de preţul altor plante de cultură (grâu, tutun, soia etc.). Dacă heroina ar fi legalizată, conform celor mai bune estimări, un dependent şi-ar putea obţine necesarul zilnic cu acelaşi cost ca al unei felii de pâine.

În condiţiile prohibiţiei, dependenţa de heroină poate costa până la 100 de dolari pe zi pentru o deprindere statornicită. În funcţie de informaţiile pieţei şi de sursele alternative de aprovizionare, dependentul cheltuieşte circa 35.000 de dolari anual pentru drog. Este evident că *acest cost* este responsabil pentru suferinţele umane nespuse pentru care, de regulă, este învinuită dependenţa de drog. Dependentul tipic este de obicei tânăr, fără ocupaţie, incapabil să câştige prin mijloace cinstite suficient de mulţi bani pentru drog. Dacă nu apelează la ajutor medical şi psihiatric, singura lui alegere pentru a-şi asigura „doza” este aceea de a intra într-o viaţă de delicte, unde, în cele din urmă, poate fi prins de poliţie sau de bandele străzii. Pe lângă aceasta, delincventul dependent de droguri se găseşte într-o postură mult mai proastă decât cel care nu este dependent. Delincventul nedependent poate alege cel mai bun loc şi moment pentru un jaf. Dependentul trebuie însă să comită un delict ori de câte ori are nevoie de o „doză”, iar aceasta se întâmplă de obicei atunci când reflexele lui sunt încetinite de lipsa drogului.

Reflectând asupra aspectului economic al traficului de marfă furată, devine evident că dependentul trebuie să comită enorm de multe delicte pentru a-şi asigura drogul. Pentru a avea cei 35.000 de dolari necesari anual, dependentul de droguri trebuie să fure această sumă *multiplicată cu cinci*, aproape 200.000 de dolari anual, deoarece

cumpărătorii de marfă furată plătesc de obicei doar 20% sau mai puţin din valoarea cu amănuntul a ceea ce cumpără. Dacă cifra de 200.000 de dolari este înmulţită cu numărul estimat de dependenţi existenţi în New York City, cam 10.000, rezultatul de 20 de miliarde de dolari este valoarea pierdută în delictele comise de dependenţi în marele oraş.

Nu putem sublinia suficient faptul că aceste crime se datorează *prohibiţiei heroinei* şi nu sunt rezultatul dependenţei de heroină. Interdicţia este aceea care forţează drastic preţul să urce şi împinge dependentul la o viaţă de delincvenţă şi violenţă, care poate lua sfârşit prin moartea lui sau a altei victime.

Pentru a dovedi acest lucru, să ne gândim la numărul mic, dar semnificativ, de medici care, având acces la heroină, au devenit dependenţi. În acest caz, preţul nu este prohibitiv, deoarece aprovizionarea cu drog nu este ilegală. Vieţile lor sunt „normale", folositoare şi satisfăcătoare – cu această mică diferenţă. Din punct de vedere economic, vieţile lor nu ar fi foarte diferite dacă, în loc să fie dependenţi de heroină, ei ar fi diabetici şi, deci, dependenţi de insulină. Cu oricare din aceste dependenţe, medicii respectivi ar fi capabili să funcţioneze profesional. Totuşi, dacă ei nu şi-ar mai putea procura heroina în mod legal (sau dacă insulina ar fi declarată, dintr-odată, ilegală), aceşti medici ar ajunge la mâna traficantului de pe stradă, fără a putea fi siguri de calitatea drogurilor cumpărate şi forţaţi să plătească preţuri exorbitante pentru ele. În aceste împrejurări noi, poziţia medicului dependent ar fi dificilă, dau nu catastrofală, pentru că majoritatea acestor profesionişti îşi pot permite să plătească anual 35.000 de dolari pentru obiceiul lor. Dar ce se întâmplă cu dependentul fără studii, trăind în sărăcie, care nu are aceste posibilităţi?

Funcţia traficantului de heroină, în contrast cu motivaţia lui când intră în branşă, este să menţină preţul drogului *scăzut*. De fiecare dată când mai intră câţiva traficanţi în branşă, preţul *coboară* şi mai mult. Invers, de fiecare dată când numărul vânzătorilor de heroină scade (prin descurajare sau condamnare), preţulereşte. Deoarece nu vânzarea sau folosirea heroinei, în sine, sunt responsabile pentru starea dependentului sau pentru crimele pe care acesta le comite, ci mai degrabă *preţul ridicat al heroinei* provocat de prohibiţia ei, în consecinţă orice acţiune care are drept rezultat scăderea preţului drogului ameliorează problema. Dacă problema se datorează costului

ridicat al drogului, atunci scăderea costului trebuie considerată ca o soluţie.

Dar traficantul de heroină este cel care contribuie la scăderea preţului drogului, în timp ce forţele „legii şi ordinii" sunt responsabile pentru creşterea preţului prin faptul de a se amesteca în activitatea traficantului. De aceea, mult hulitul traficant de droguri, iar nu mult îndrăgitul agent de la secţia de narcotice („n-are"), trebuie considerat o figură eroică.

Legalizarea heroinei a fost respinsă pe considerentul că progresul şi civilizaţia s-ar opri. Sunt citate experienţele engleză şi chineză cu droguri care dau dependenţă şi suntem îndemnaţi să ne imaginăm o mulţime de oameni zăcând pe străzi, într-o stare de inconştienţă. Argumentul este că orice barează calea progresului, cum ar fi utilizarea pe scară a heroinei, trebuie interzis. Dar există alte lucruri care se opun progresului continuu şi pe care majoritatea oamenilor nu le-ar dori interzise – de exemplu, recreerea. Dacă angajaţii şi-ar lua vacanţe care să dureze 90% din anul de lucru, „progresul" ar avea fără îndoială de suferit. Trebuie interzise vacanţele lungi? Greu de afirmat aşa ceva. Pe lângă aceasta, actuala prohibiţie a heroinei nu elimină accesul la drog. Înainte, acesta putea fi găsit numai în ghetourile din mijlocul oraşelor, astăzi el poate fi cumpărat la colţurile străzilor şi în curţile şcolilor din suburbiile bogate.

În exemplul experienţei chineze în domeniul drogurilor, negustorii chinezi au fost forţaţi cu ajutorul „diplomaţiei" navelor de luptă să accepte opiumul. Legalizarea drogurilor care dau dependenţă nu i-ar *forţa* în niciun fel pe indivizi să adopte obiceiul de a se droga. Într-adevăr, forţa, sau eliminarea forţei, este motivul principal pentru a renunţa la prohibiţia heroinei.

În cazul englez (droguri administrate legal, la un cost scăzut, de un medic sau o clinică autorizată), s-a spus că numărul de dependenţi a crescut foarte mult de când a început acest program cu cost scăzut. Dar această creştere este un artefact statistic. Înainte, mulţi oameni ezitau să se declare dependenţi, din moment ce acest lucru era ilegal. Când dependenţa a fost legalizată şi au devenit disponibile droguri la preţ scăzut, statisticile – firește – au crescut. Serviciul de Sănătate al Guvernului Britanic administra droguri *numai* dependenţilor atestaţi. Ar fi într-adevăr surprinzător dacă în aceste împrejurări nu s-ar înregistra o creştere marcantă a ratei dependenţei.

O altă sursă de creştere a numărului de dependenţi *număraţi* statistic este migrarea către Regatul Unit din ţările *Commonwealth*-ului. Această imigrare bruscă poate cauza probleme temporare de adaptare, dar nu poate fi considerată drept o acuzaţie la adresa planului britanic. Dimpotrivă, ea este o dovadă a caracterului progresist şi clarvăzător al programului. A blama acest program pentru creşterea numărului de dependenţi ar fi similar cu a-l învinui pe Dr. Christian Barnard (primul medic ce a efectuat transplante de inimă) pentru creşterea numărului de oameni din Africa de Sud care doreau un transplant de inimă.

În concluzie, trebuie afirmat că dependenţa de heroină poate fi un rău extrem de mare, fără trăsături sociale care să-l compenseze. Dacă este aşa, eforturile de a face publice aspectele negative ale dependenţei trebuie aplaudate. Totuşi, actuala prohibiţie a heroinei şi a altor droguri puternice nu serveşte nici unui scop util. Ea a provocat suferinţă nelimitată şi mari frământări sociale. Căutând să sprijine această lege rea, agenţii specializaţi în narcotice menţin preţurile ridicate şi fac tragedia şi mai mare. Numai traficantul de heroină, acţionând în sensul scăderii preţurilor, chiar cu un risc personal considerabil, este cel care salvează vieţi şi aduce o oarecare ameliorare a tragediei.

Dependentul de droguri

În momentul de faţă, când se discută intens despre aspectele negative ale dependenţei de heroină, este bine să aplicăm vechea zicală: „ascultă ambele părţi ale unei istorii". Printre numeroasele motive de a face aceasta, şi poate cel mai important, este faptul că, dacă toată lumea este împotriva unui lucru (în special, împotriva dependenţei de heroină), se poate presupune că există măcar *ceva* care poate fi spus în favoarea lui. În lunga şi agitata istorie a omenirii, opinia majorităţii a fost, în majoritatea cazurilor, greşită.

Pe de altă parte, chiar şi cei care sunt de acord cu opinia majorităţii ar trebui să întâmpine cu bunăvoinţă un atac la adresa acesteia. Cel mai bun mod de a prezenta adevărurile vieţii este, în opinia utilitaristului John Stuart Mill, acela de a asculta opoziţia. Să permitem poziţiei noastre să fie provocată, şi să lăsăm provocarea să eşueze. Mill considera această metodă atât de importantă, încât recomanda inventarea unei poziţii opuse, dacă nu exista una reală, şi prezentarea ei într-un mod cât mai convingător posibil. Deci, cei care

cred în răul extrem al dependenţei de heroină ar trebui să fie dornici să audă un argument în favoarea ei.

Fenomenul dependenţei ar trebui analizat dintr-un punct de vedere intrinsec. Să presupunem că problema socială sau interpersonală – necesitatea dependentului de a se implica în activităţi delictuale pentru a-şi asigura doza – a fost rezolvată. Aceasta pentru că problema respectivă este provocată de legislaţia care interzice vânzarea drogurilor, ceea ce constituie o chestiune extrinsecă faţă de drogul însuşi. Problemele intrinseci ale dependenţei reprezintă toate celelalte probleme cu care se confruntă dependenţii.

Pe primul loc pe orice listă de probleme non-sociale ale dependenţei de droguri se află afirmaţia că aceasta scurtează viaţa. În funcţie de vârsta şi de starea de sănătate a dependentului, precum şi de pesimismul sau optimismul celui care face afirmaţia, cifra anilor cu care se afirmă că se scurtează viaţa variază între 10 şi 40 de ani. Într-adevăr, acest lucru este regretabil, dar nu constituie o critică validă a dependenţei şi în mod sigur nu justifică interzicerea heroinei.

Nu constituie o critică validă şi nu justifică prohibiţia pentru că individul este cel care trebuie să hotărască ce fel de viaţă vrea să ducă – una scurtă, în care să aibă parte de ceea ce el consideră a fi activităţi plăcute, sau una lungă, dar fără astfel de bucurii. Deoarece nu există criterii obiective pentru astfel de alegeri, nu există nimic iraţional sau măcar suspect în legătură cu oricare alegere din spectru. O persoană poate alege să maximizeze posibilitatea de longevitate, chiar dacă aceasta presupune renunţarea la alcool, tutun, jocuri de noroc, sex, călătorii, traversarea străzii, discuţii aprinse şi exerciţii fizice obositoare. Sau, o altă persoană poate alege să se angajeze în toate aceste activităţi, chiar dacă aceasta înseamnă o durată de viaţă mai scurtă.

Un alt argument ridicat împotriva dependenţei este acela că ea împiedică oamenii să-şi îndeplinească responsabilităţile. Exemplul dat de obicei este acela al unui tată care, sub influenţa continuă a heroinei, devine incapabil să-şi îndeplinească obligaţiile financiare şi cele de altă natură faţă de familia lui. Să *presupunem* că dependenţa de heroină îl face pe tată incapabil. De aici nu decurge că utilizarea şi vânzarea heroinei ar trebui interzise. Ar fi nerezonabil să se interzică orice activitate pe motiv că îi împiedică pe unii oameni să acţioneze în anumite moduri. De ce să suporte restricţii cei care nu sunt afectaţi sau

care nu au astfel de responsabilităţi? Dacă ar fi potrivit să fie interzisă heroina din acest motiv, atunci desigur ar fi potrivit să fie interzise jocurile de noroc, consumul de alcool, fumatul, şofatul, călătoria cu avionul şi alte activităţi potenţial periculoase. Dar aceasta ar fi evident absurd.

Ar trebui atunci heroina să fie legală pentru unii oameni, dar nu şi pentru alţii care nu-şi acceptă sau nu-şi îndeplinesc obligaţiile din cauza dependenţei lor? Nu. Când un om, pentru a continua exemplul, se căsătoreşte, el nu acceptă să renunţe la toate activităţile care ar putea fi periculoase. Contractul de căsătorie nu este, la urma urmei, un contract de sclavie. Căsătoria nu împiedică niciuna din părţi să se angajeze în activităţi care ar putea provoca disconfort celeilalte părţi. Oamenii care au responsabilităţi suferă atacuri de cord pentru că joacă tenis. Dar nimeni nu ar sugera ca oamenilor cu responsabilităţi să le fie interzise activităţile sportive.

Un alt argument împotriva dependenţei de heroină este afirmaţia că cei care o folosesc devin în totalitate neproductivi şi deci, ca grup, produc scăderea Produsului Naţional Brut (PNB) – un indice al bunăstării economice a ţării ca întreg. Deci, continuă argumentul, dependenţa de droguri loveşte ţara.

Argumentul este specios pentru că binele ţării, mai degrabă decât binele dependentului, este considerat un concept semnificativ. Dar chiar în propriii săi termeni, el nu este convingător. Argumentul se bazează pe egalitatea dintre PNB şi bunăstare. Iar această egalitate este greşită. PNB, de exemplu, consideră că toate cheltuielile guvernamentale contribuie la bunăstarea ţării, chiar dacă în realitate lucrurile stau aşa sau nu. El nu ia în considerare munca depusă de soţiile casnice. Mai mult decât atât, PNB interpretează total greşit statutul economic al timpului liber. Orice evaluare a bunăstării economice trebuie să acorde o valoare oarecare timpului liber, dar PNB nu face acest lucru. De exemplu, PNB ar trebui să se dubleze odată cu introducerea şi aplicarea deplină a unei invenţii care ar permite oamenilor să-şi dubleze cantitatea realizată de bunuri şi servicii reale. Dar dacă oamenii *ar alege* să folosească invenţia respectivă doar pentru a-şi menţine standardul de viaţă şi a-şi scurta ziua de lucru la jumătate, PNB nu s-ar schimba cu nimic.

Este adevărat că, dacă dependenţa de heroină duce la mai mult timp liber, ea va produce o scădere a PNB. Dar o creştere a timpului

liber *din orice altă cauză* va avea acelaşi efect. De aceea, dacă ne opunem dependenţei din acest motiv, va trebui să ne opunem de asemenea vacanţelor plăcute, contemplării poetice şi plimbărilor în pădure. Lista activităţilor interzise ar putea fi nesfârşită. Nu este nimic greşit în a alege să utilizezi o creştere a bunăstării pentru a-ţi creşte modalităţile de recreere. Iar dacă PNB descreşte în consecinţă, cu atât mai rău pentru el.

În sfârşit, nu este deloc clar că dependenţa duce în mod necesar la o activitate economică mai scăzută. Majoritatea cunoştinţelor noastre despre comportamentul dependenţilor provine din studiul celor care, din cauza faptului că legislaţia interzice heroina şi, prin urmare, duce la creşterea foarte mare a preţului ei, trebuie să-şi petreacă majoritatea timpului într-o căutare extenuantă a unor mari sume de bani. Ei nu pot avea slujbe tradiţionale, pentru că îşi petrec majoritatea timpului furând, ucigând sau prostituându-se. Deoarece ne concentrăm asupra aspectului personal al dependenţei, şi nu asupra celui social, dovezile reprezentate de aceşti oameni sunt irelevante pentru discuţia noastră. Pentru a studia comportamentul dependenţilor cărora legea nu le interzice să fie productivi, trebuie să ne îndreptăm atenţia asupra celor câţiva dependenţi suficient de norocoşi pentru a avea o aprovizionare constantă cu heroină la un cost scăzut.

Acest grup este alcătuit, în principal, din medici care îşi pot utiliza puterea de a prescrie reţete pentru a-şi asigura o aprovizionare constantă. Dovezile limitate furnizate de acest mic eşantion par să indice că dependenţii, eliberaţi de constrângerile impuse de interzicerea heroinei, sunt capabili să ducă vieţi destul de normale şi productive. Medicii în cauză oferă servicii la fel de adecvate ca oricare alţi medici. Din indiciile disponibile, se pare că ei sunt capabili să ţină pasul cu cele mai noi dezvoltări din domeniul lor, să păstreze relaţii adecvate cu pacienţii lor şi să lucreze, sub toate aspectele relevante, la fel ca ceilalţi medici.

Desigur, dacă heroina ar fi legală, dependenţii ar continua să aibă probleme personale legate de drog. Ar exista teama de o nouă revenire la prohibiţie şi incapacitatea relativă din perioada de după utilizarea drogului. Ar exista pericolul supradozei, deşi în condiţii de legalitate acesta ar fi mic, deoarece drogul ar putea fi administrat sub supraveghere medicală. Rămăşiţe ale vechii atitudini prohibitive s-ar

putea manifesta sub forma unor prejudecăţi împotriva dependenţilor.

Totuşi, ceea ce trebuie subliniat nu este faptul că dependenţii vor avea probleme legate de drog chiar şi în condiţii de legalitate. Problemele speciale însoţesc aproape întotdeauna interesele speciale; violoniştii se tem întotdeauna că-şi vor răni degetele, iar balerinele nu pot purta pantofi cu toc. Dependenţa de heroină nu este un rău în sine. Dacă este legalizată, ea nu poate răni pe nimeni altcineva decât pe utilizatorul drogului. Există cei care vor dori să vorbească, să educe şi să facă publicitate împotriva ei, dar a o interzice este în mod clar o violare a drepturilor celor care doresc să o utilizeze.

Libertatea de exprimare

Şantajistul

La prima vedere nu este greu de răspuns la întrebarea „Este şantajul cu adevărat nelegitim?" Singura problemă de rezolvat ar fi „De ce se pune această întrebare?" La urma urmelor, şantajiştii… şantajează oamenii, nu? Şi ce ar putea fi mai rău? Ei se folosesc de secretele întunecate şi ascunse ale oamenilor. Ei ameninţă că le vor face cunoscute. Îşi chinuie victimele şi, adesea, le împing la sinucidere.

Vom descoperi totuşi că pledoaria împotriva şantajistului nu rezistă la o analiză serioasă; că ea se bazează pe o reţea de lozinci neanalizate şi de neînţelegeri filosofice grave.

Ce este, mai exact, şantajul? Şantajul este o *ofertă* de schimb. El este oferta de a schimba ceva, de obicei *tăcerea*, contra unui bun oarecare, de obicei banii. Dacă oferta de schimb este *acceptată*, şantajistul păstrează în continuare tăcerea, iar cel şantajat plăteşte preţul cuvenit. Dacă oferta şantajistului este *respinsă*, acesta poate să-şi exercite dreptul la liberă exprimare şi să facă public secretul. Nu este nimic rău aici. Tot ceea ce se întâmplă este că se face o *ofertă* de a păstra tăcerea. Dacă oferta este respinsă, şantajistul nu face decât să-şi exercite dreptul la liberă exprimare.

Singura diferenţă între un bârfitor şi un şantajist este aceea că şantajistul se va abţine să vorbească – pentru un anumit preţ. Într-un sens, bârfitorul este mult mai *rău* decât şantajistul, pentru că şantajistul îi dă celui şantajat o şansă de a-l face să tacă. Bârfitorul dezvăluie secretul fără avertizare. Oare persoana care are un secret nu se găseşte într-o poziţie mai bună faţă de şantajist decât faţă de bârfitor? Cu bârfitorul, totul este pierdut; cu şantajistul, se poate câştiga sau se poate rămâne la nivelul existent. Dacă preţul cerut de

şantajist este mai scăzut decât valoarea secretului, persoana în cauză va plăti şantajistul – acesta fiind cel mai mic dintre două rele. În acest caz, el *câştigă* diferenţa dintre valoarea secretului şi preţul şantajului. Dacă şantajistul cere mai mult decât valorează secretul, cererea lui nu va fi satisfăcută şi informaţia va deveni publică. Totuşi, în acest caz, persoana nu este într-o situaţie mai rea faţă de şantajist decât ar fi fost faţă de un bârfitor înveterat. De aceea este într-adevăr dificil să accepţi înfierarea suferită de şantajist, cel puţin în comparaţie cu bârfitorul, care de obicei este ignorat cu un uşor dispreţ şi înfumurare.

Şantajul nu presupune întotdeauna oferta *tăcerii* în schimbul *banilor*. Aceasta este doar forma lui cea mai cunoscută. Şantajul poate fi definit fără referire la niciuna dintre ele. În termeni generali, şantajul este ameninţarea de a face ceva – orice (ceea ce nu este în sine ilegal) – dacă nu sunt îndeplinite anumite cereri.

Multe acţiuni din domeniul public pot fi calificate drept acte de şantaj, dar, în loc să fie înfierate, câştigă adesea un statut de respectabilitate! De exemplu, recentul boicot al salatei este o formă de şantaj. Prin boicotul salatei (sau oricare alt boicot) *sunt ameninţaţi* vânzătorii cu amănuntul şi cu ridicata de fructe şi legume. Dacă ei manevrează salata în afara sindicatului, spune boicotul, oamenilor li se va cere să nu cumpere de la ei. Aceasta este în perfectă conformitate cu definiţia: ameninţarea că ceva, care nu este ilegal în sine, se va întâmpla dacă nu sunt îndeplinite anumite cereri.

Dar ce se poate spune despre *ameninţările* implicate de şantaj? Mai mult decât orice altceva, poate, acest aspect al şantajului este cel mai greşit înţeles şi temut. La prima vedere, suntem înclinaţi să acceptăm că ameninţările sunt imorale. Obişnuitul dicton împotriva agresiunii, de exemplu, avertizează nu numai împotriva agresiunii *per* se ci şi împotriva *ameninţării cu agresiunea*. Dacă un autostopist acostează un călător pe autostradă, de obicei este suficientă – ameninţarea cu agresiunea pentru a-l face să se supună.

Să analizăm natura ameninţărilor. Când eşti ameninţat cu violenţa agresivă, ameninţarea este condamnabilă. Niciun individ nu are dreptul să iniţieze violenţa agresivă împotriva altuia. Cu toate acestea, în şantaj se ameninţă cu ceva pe care şantajistul *are* dreptul să-l facă! – fie că este vorba despre exercitarea dreptului la liberă exprimare, fie că este refuzul de a cumpăra de la anumite magazine, fie a-i convinge pe alţii să facă acest lucru. Lucrul cu care se ameninţă nu

este nelegitim în sine; de aceea, nu este posibil să numim „ameninţarea" o „ameninţare nelegitimă".

Şantajul poate fi nelegitim numai atunci când între şantajist şi cel şantajat există o relaţie specială, bazată pe un jurământ prealabil. Cel care are un secret poate angaja un avocat sau un detectiv particular *cu condiţia ca informaţiile încredinţate acestuia să rămână confidenţiale*. Dacă avocatul sau detectivul încearcă să îl şantajeze pe deţinătorul secretului, aceasta ar fi o violare a contractului şi, *în consecinţă*, nelegitim. Când însă un străin deţine un secret fără obligaţii contractuale, atunci este legitim ca el să-şi ofere tăcerea spre „vânzare".

Pe lângă faptul că este o activitate legitimă, şantajul are şi unele efecte bune, plângerile contrare neputând fi susţinute. În afară de câteva victime inocente prinse în plasă, cine îi cade victimă şantajistului de obicei? Există în principal două grupuri. Unul este alcătuit din delincvenţi: criminali, hoţi, escroci, delapidatori, pungaşi, violatori etc. Celălalt grup constă din oameni care se angajează în activităţi care nu sunt nelegitime prin ele însele, dar sunt contrare obiceiurilor şi moralei majorităţii: homosexuali, sado-masochişti, perverşi sexuali, comunişti, soţi adulteri etc. Instituţia şantajului are efecte benefice, dar diferite, asupra fiecăruia din aceste grupuri.

În cazul delincvenţilor, şantajul şi ameninţarea cu şantajul servesc drept factor de descurajare. Ele se adaugă riscurilor implicate de activitatea delincventă. Câte dintre informaţiile anonime primite de poliţie – a căror valoare nu poate fi supraestimată – pot fi puse în legătură, în mod direct sau indirect, cu un şantaj? câţi delincvenţi sunt determinaţi să comită delicte singuri, evitând ajutorul prietenilor delincvenţi în „lovituri" care necesită cooperarea, de teama unui posibil şantaj? Şi, în sfârşit, există acei indivizi aflaţi pe punctul de a comite delicte, sau „la marginea delincvenţei" (cum ar spune un economist), unde cel mai mic factor îi va împinge într-o direcţie sau alta. Teama de şantaj ar putea fi suficientă, în unele cazuri, pentru a-i face să se răzgândească.

Dacă şantajul însuşi ar fi legalizat, fără îndoială că el ar fi un factor de descurajare mult mai eficient. Legalizarea ar duce fără îndoială la o creştere a şantajului, însoţită de adevărate ravagii în clasa delincvenţilor.

Se spune uneori că ceea ce duce la scăderea delincvenţei nu este

pedeapsa corespunzătoare delictului, ci siguranţa de a fi prins. Deşi această controversă se desfăşoară cu mare aprindere şi relevanţă în dezbaterile actuale privind pedeapsa capitală, este suficient să subliniem că instituţia şantajului face *ambele* lucruri. Ea creşte pedeapsa asociată delictului, pentru că îi forţează pe delincvenţi să împartă o parte din prada lor cu şantajistul. Ea duce, de asemenea, la creşterea probabilităţii de a fi prins, pentru că şantajiştii se adaugă forţelor poliţiei, cetăţenilor şi grupurilor „vigilante" şi altor unităţi anti-delicvenţi. Şantajiştii, adesea membri ai lumii interlope, au o poziţie privilegiată pentru a împiedica delictele. Statutul lor de persoane „din interior" îl depăşeşte adesea pe cel al spionului sau al infiltratului, care este obligat să joace un rol. Legalizarea şantajului ar permite astfel unităţilor anti-delicvenţă să profite în acelaşi timp de două principii de bază ale luptei împotriva criminalităţii: „dezbină şi stăpâneşte" şi „lipsa onoarei între hoţi". Este foarte clar că un efect important al legalizării şantajului ar fi diminuarea delincvenţei, şi anume a celei reale.

Legalizarea şantajului ar avea efecte benefice şi asupra acţiunilor care nu implică agresiune, dar sunt contrare obiceiurilor societăţii luate ca întreg. Asupra acestora, legalizarea şantajului ar avea un efect de emancipare. Chiar şi în condiţiile în care şantajul este ilegal, suntem martorii unor efecte benefice. De exemplu, homosexualitatea este în anumite împrejurări ilegală din punct de vedere tehnic, dar nu este cu adevărat un delict, deoarece nu implică agresiunea. Pentru *indivizii* homosexuali, şantajul produce adesea un rău considerabil şi anevoie poate fi considerat benefic. Dar pentru un grup luat ca întreg, adică pentru *fiecare individ ca membru al grupului*, şantajul a fost de ajutor, făcând ca publicul să devină conştient şi familiarizat cu homosexualitatea. A-i forţa pe membrii individuali ai unui grup opresat din punct de vedere social să se dezvăluie, să „iasă în câmp deschis" nu poate fi considerat, desigur, un serviciu. Folosirea forţei este o violare a drepturilor unui individ. Totuşi, aceasta duce la conştientizarea, de către o parte a unui grup, a existenţei membrilor celeilalte părţi. Forţând această percepţie, şantajul poate, în mod legitim, să-şi atribuie un oarecare *merit* în emanciparea oamenilor a căror crimă unică este devierea de la normă într-un mod nedelictual.

Reflectând asupra vechiului aforism „adevărul te va elibera", singura „armă" aflată la dispoziţia şantajistului este adevărul. Folosind

adevărul pentru a-şi susţine ameninţările (aşa cum trebuie să facă uneori), el eliberează adevărul, adesea fără intenţie, pentru a face binele sau răul pe care acesta este capabil să îl facă.

Calomniatorul şi defăimătorul

Este uşor să fii un susţinător al libertăţii cuvântului atunci când aceasta se referă la drepturile persoanelor cu care eşti de acord. Dar testul crucial se referă la discursurile controversate, la afirmaţii pe care le putem considera rele sau rău intenţionate şi care pot, de fapt, chiar *să fie* rele sau rău intenţionate.

Probabil că nu există nimic mai respingător sau mai vicios decât calomnia. De aceea, trebuie să fim deosebit de atenţi în apărarea drepturilor la liberă exprimare ale calomniatorilor, pentru că, dacă ele pot fi apărate, atunci drepturile celorlalţi – care nu ofensează în aceeaşi măsură – vor fi cu certitudine mai sigure. Dar dacă drepturile la libertatea cuvântului ale calomniatorilor şi defăimătorilor nu sunt protejate, drepturile celorlalţi vor fi mai puţin sigure.

Motivul pentru care libertarienii bine crescuţi nu s-au implicat în apărarea drepturilor calomniatorilor este clar – calomnia ruinează reputaţiile. Abundă, astfel, poveştile fioroase despre pierderea slujbelor, a prietenilor etc. Departe de a fi preocupaţi de drepturile calomniatorului şi ale defăimătorului la libertatea cuvântului, manieraţii libertarieni au fost preocupaţi de protejarea celor cărora le-au fost distruse reputaţiile, ca şi cum acest lucru în sine ar fi de neiertat. Dar, evident, faptul de a apăra reputaţia unei persoane nu este o valoare absolută. Dacă ar fi, adică dacă reputaţiile ar într-adevăr sacrosancte, atunci ar trebui să interzicem majoritatea categoriilor de denigrare, chiar şi pe cele întemeiate. Critica literară nefavorabilă, satira din filme, din teatru, recenziile muzicale sau cele de cărţi nu ar mai putea fi permise. Orice ar diminua reputaţia oricărui individ sau a oricărei instituţii ar trebui să fie interzis.

Desigur, politicoşii libertarieni ar nega faptul că rezerva pe care o au faţă de calomnie îi determină să fie adepţii punctului de vedere descris mai sus. Ei ar admite că reputaţia unei persoane nu poate fi întotdeauna apărată, că, uneori, ea trebuie sacrificată. Dar aceasta, ar spune ei, nu îl exonerează pe calomniator. Pentru că reputaţia unei persoane nu este ceva care să poată fi tratat cu uşurinţă. Ea nu poate fi maculată fără motive serioase.

Dar ce este „reputaţia" unei persoane? Ce este acest lucru care

nu trebuie să „fie tratat cu uşurinţă”? În mod clar, nu este o posesie, ceva despre care să se poată spune că îi aparţine unei persoane în acelaşi mod în care îi aparţin, de exemplu, hainele. De fapt, reputaţia unei persoane nu îi „aparţine” acesteia deloc. Reputaţia unei persoane este *ceea ce cred alţii despre acea persoană*; ea *constă* din gândurile pe care le au *alţi* oameni.

Unui om nu-i *aparţine* propria reputaţie mai mult decât îi aparţin gândurile celorlalţi – pentru că doar din acestea este alcătuită reputaţia lui. Reputaţia unui om nu-i poate fi furată mai mult decât îi pot fi furate *lui* gândurile *altor* oameni. Indiferent dacă reputaţia „i-a fost luată” prin mijloace cinstite sau nu, prin adevăr sau minciună, această reputaţie nu i-a aparţinut niciodată şi, deci, nu ar trebui să recurgă la lege pentru a cere daune.

Şi atunci, ce facem noi când ne opunem calomniei sau o scoatem în afara legii? Interzicem cuiva să influenţeze sau să încerce a influenţa *gândurile altor* oameni. Dar ce înseamnă dreptul la liberă exprimare dacă nu faptul că suntem cu toţii liberi să încercăm să influenţăm gândurile celor din jurul nostru? Deci, trebuie să tragem concluzia că defăimarea şi calomnia sunt consistente cu dreptul la liberă exprimare.

În sfârşit, oricât de paradoxal ar părea, reputaţiile probabil că ar fi mai sigure fără legile care interzic afirmaţiile calomnioase! În condiţiile legilor actuale, care interzic minciuni defăimătoare, există o tendinţă naturală de a *crede* orice mormăială publicată, referitoare la caracterul cuiva. „Dacă nu ar fi adevărat, nu s-ar fi publicat”, raţionează publicul credul. Totuşi, dacă ar fi permisă calomnia, publicul nu ar mai fi atât de uşor de înşelat. Atacurile ar deveni atât de dese şi rapide, încât ar trebui să fie *dovedite cu probe* înainte de a avea vreun impact. S-ar putea organiza agenţii similare cu Uniunea Consumatorilor sau *Better Business Bureau*, care să răspundă cererii publicului pentru informaţii triviale cât mai corecte.

Publicul ar învăţa curând să digere şi să evalueze afirmaţiile calomniatorilor – dacă acestora li s-ar „da frâu liber”. Un calomniator sau un defăimător nu ar mai avea puterea automată de a ruina reputaţia unei persoane.

Cel care neagă libertatea academică

Pentru ideea de libertate academică s-au vărsat poate mai multe lacrimi de crocodil decât pentru oricare altă idee. În legătură cu această libertate, poate, universitarii sunt mai elocvenţi decât în

legătură cu oricare alt subiect care le solicită atenţia. În ochii unora, ea pare să fie totuna cu însuşi fundamentul civilizaţiei occidentale! Aproape că nu trece nicio zi fără declaraţii indignate ale Uniunii Americane pentru Libertăţi Civile, privind o violare reală sau imaginară a libertăţii academice. Iar toate acestea par şterse în comparaţie cu mânia sindicatelor profesionale ale profesorilor şi ale celorlalte persoane care lucrează în domeniul academic.

Judecând după nume, libertatea academică pare să fie destul de inofensivă. Universitarii, desigur, la fel ca toată lumea, ar trebui să aibă libertăţi – libertatea de exprimare, libertatea de a călători, libertatea de a accepta o slujbă sau de a o părăsi – libertăţile obişnuite de care se bucură fiecare. Dar nu aceasta se înţelege prin expresia „libertate academică". Dimpotrivă, ea are o semnificaţie foarte specială – libertatea de a preda o materie în orice formă doreşte profesorul, în ciuda oricăror dorinţe sau opinii contrare ale celui care l-a angajat. Deci, „libertatea academică" îl împiedică pe director sau pe patron să-l concedieze pe profesor, atâta timp cât acesta predă materia convenită, indiferent de ce obiecţii s-ar putea aduce modului în care o predă.

Aceasta este o doctrină foarte specială şi spectaculoasă. Să ne gândim ce s-ar întâmpla dacă ea ar fi aplicată în aproape orice altă ocupaţie – în salubritate sau în munca instalatorilor. „Libertatea instalatorului" ar consta în dreptul de a instala ţevi şi alte părţi ale instalaţiilor în modul pe care el îl consideră cel mai bun. Ce s-ar întâmpla dacă un client ar dori o instalaţie realizată într-un mod diferit de judecata profesională a instalatorului? Fără doctrina „libertăţii instalatorului", instalatorul ar fi, desigur, liber să refuze slujba. Dar, potrivit doctrinei despre „libertatea instalatorului", el nu ar trebui să o refuze. Ar avea dreptul să accepte slujba şi să o facă în modul în care crede *el* de cuviinţă. Ar avea dreptul să spună că punctul lui de vedere trebuie să aibă întâietate, iar clientul nu ar avea dreptul să-l concedieze.

„Libertatea şoferului de taxi" ar garanta şoferilor dreptul de a merge unde vor ei să meargă, indiferent de direcţia în care vrea să fie dus clientul care plăteşte. „Libertatea chelnerului" ar da chelnerului dreptul de a decide ce veţi mâncadumneavoastră. De ce nu ar avea şi instalatorii, chelnerii şi şoferii de taxi o „libertate a vocaţiei"? De ce ar trebui aceasta să fie rezervată universitarilor?

Fundamental, diferenţa presupusă a exista între aceste vocaţii şi

cele universitare este aceea că profesiile din domeniul academic *necesită* libertatea de cercetare, dreptul la liberă expresie şi dreptul de a urmări gândurile, indiferent unde ar putea duce acestea. Această pretenţie şi această distincţie sunt făcute, desigur, de universitari. Pe lângă faptul că este supărător de elitist, acestui argument îi lipseşte un punct important, care nu se referă la problema despre ceea ce este implicat în activitatea intelectuală. Este vorba despre incorectitudinea „libertăţii de vocaţie" atunci când sprijină „dreptul" angajatului la o slujbă pe baza unor cerinţe pur formale, *indiferent de dorinţa şi voinţa clienţilor şi a patronilor*.

Dacă este acceptat argumentul elitist, care pretinde că profesiilor „intelectuale" trebuie să le fie acordată o libertate care nu este potrivită în alte profesii, ce se întâmplă cu celelalte profesii care pot fi calificate drept „intelectuale"? Ce putem spune despre „libertatea medicală" pentru medici, „libertatea legală" pentru avocaţi, „libertatea artistică" pentru artişti etc.? „Libertatea medicală" ar putea da medicilor dreptul de a efectua operaţii, indiferent dacă pacientul este de acord sau nu. I-ar împiedica ea pe pacienţi să-i concedieze pe medicii cu ale căror proceduri nu sunt de acord? Ar da „libertatea artistică" dreptul artiştilor de a fixa un preţ pentru opere de artă care nu sunt nici dorite şi nici apreciate? Având în vedere modul în care funcţionează „libertatea academică", răspunsul la toate aceste întrebări ar trebui să fie afirmativ. Nu putem decât să ne cutremurăm la gândul că ar fi posibil ca aceste libertăţi să fie acordate chimiştilor, avocaţilor sau politicienilor.

Problema care se pune cu adevărat în cazul „libertăţii academice" este dreptul indivizilor de a stabili liber contracte între ei. Doctrina libertăţii academice este o negare a sanctităţii contractului. Sorţii sunt potrivnici celui ce-l angajează pe universitar şi fixează situaţia în favoarea profesorului. Acest lucru seamănă foarte mult cu sistemul medieval al ghildelor, caracterizat prin restricţii, protecţionism şi stimularea unui sistem de caste.

Până aici, s-a presupus, în mod implicit, că şcolile şi universităţile sunt în proprietate privată. Controversa s-a referit la faptul că libertatea academică echivalează cu o violare a drepturilor acestor proprietari.

Dar efectiv toate instituţiile de învăţământ din Statele Unite sunt controlate de guvern, adică sunt proprietate furată. Deci, libertatea

academică ar putea fi apărată pe motivul că este, poate, singurul instrument prin care, măcar în parte, controlul asupra sistemului educaţional poate fi smuls clasei conducătoare sau elitei puterii, care îl controlează [1]. Presupunând, de dragul dezbaterii, că această pretenţie este adevărată, ea constituie un puternic factor în apărarea libertăţii academice.

În acest caz, nu inocentul consumator-student ar fi cel înşelat prin pretenţiile la libertate academică; pentru că nu inocentul consumator-student este cel obligat, în prezent, să menţină în serviciu un profesor ale cărui servicii el nu le doreşte. Cea care ar fi forţată în acest mod este *non-inocenta* clasă conducătoare. Dacă teoria clasei conducătoare este adevărată, universitarii cu vederi favorabile clasei conducătoare nu au nimic de câştigat de pe urma libertăţii academice. Oricum, ei ar fi păstraţi în slujbele lor. Singurul care beneficiază este profesorul ale cărui vederi *nu* sunt pe placul clasei conducătoare. El are de câştigat de pe urma libertăţii academice, pentru că aceasta îi împiedică pe membrii *clasei conducătoare*, care îl angajează, să-l concedieze pe motive ideologice sau alte motive non-formale.

Libertatea academică, în sine, poate fi privită ca fraudă şi furt, pentru că neagă individului dreptul la contracte libere şi voluntare. Dar, uneori, nu trebuie să ne surprindă că un mijloc „rău" poate fi folosit pentru scopuri bune.

Cel care face reclamă

Reclama se bucură, de multă vreme, de o „presă proastă". Împotriva ei s-a construit o pledoarie detaliată şi care pare convingătoare. Se pretinde că reclama amăgeşte oamenii, obligându-i să cumpere produse pe care, altminteri, nu le-ar cumpăra. Ea se bazează pe temerile şi slăbiciunile psihologice ale oamenilor. Este înşelătoare, prin alăturarea unor femei frumoase şi a unui produs comercial, ce vrea să spună că femeia face parte, într-un fel sau altul, din tranzacţie. Este prostească, cu concursurile ei, cu fanfarele şi jongleriile ei. Este o insultă adusă inteligenţei noastre.

Pledoaria culminează, de obicei, cu un apel la egoismul nostru – reclama este foarte scumpă. Un minut de reclamă TV la o oră de maximă audienţă sau o pagină de reclamă într-o revistă sau un ziar cunoscut pot ajunge la mii de dolari. Ramura de activitate a reclamei, ca întreg, este o ramură de multe miliarde de dolari. Dacă am interzice reclama, se spune, toţi aceşti bani ar putea fi economisiţi. Banii ar

putea fi utilizaţi apoi pentru a îmbunătăţi produsul ori pentru a-i scădea preţul, sau amândouă. Activitatea de reclamă ar putea fi înlocuită cu o comisie guvernamentală, care ar prezenta descrieri şi clasamente obiective. În locul unor înşelătoare jonglerii sexy, am avea descrieri de produse, rezumate probabil prin nivele standard, cum ar fi „Nivelul A", „Nivelul B" etc. În orice caz, cei care fac reclamă, fiind neproductivi şi, în esenţă, nişte paraziţi, ar fi lăsaţi fără obiect de activitate.

Acest punct de vedere despre reclamă are multe elemente greşite, dar are şi precedente istorice. De fapt, este doar cel mai recent dintr-o lungă serie de argumente cu scopul de a arăta că o activitate sau alta este parazitară şi neproductivă. Pe la mijlocul secolului al XVIII-lea, în Franţa, fiziocraţii – o şcoală de gândire economică – considerau că *toate* activităţile economice sunt neproductive în afară de agricultură, pescuit şi vânătoare. Argumentele lor susţineau că tot ce nu era legat de sol era steril şi, în consecinţă, dependent şi parazitar faţă de activităţile bazate pe sol. Alţi economişti au făcut distincţia între bunuri, considerate productive, şi servicii, considerate neproductive. În sfârşit, alţii au afirmat că toate bunurile şi doar unele dintre servicii sunt productive. De exemplu, s-a negat că serviciile monetare, cum ar fi intermedierea financiară, brokerajul, activitatea bancară şi speculaţiile, ar avea vreo valoare. Astăzi este uşor să vedem limitările acestor teorii. Un bun nu trebuie să provină neapărat din sol pentru a fi productiv, iar un serviciu nu trebuie neapărat să fie „tangibil" – de pildă asistenţa medicală – pentru a fi productiv. Ştim că brokerii pun oamenii în contact la costuri mai mici decât ar putea aceştia să o facă singuri. Ştim că produsul netangibil al activităţii de asigurare duce la formarea de fonduri comune şi, deci, la scăderea riscului. Dar chiar şi în aceste vremuri sofisticate activitatea de reclamă se bucură de o largă reputaţie de parazit.

Cât de convingătoare sunt argumentele? În primul rând, pare limpede că reclama nu îi obligă pe oameni să cumpere ceea ce, altminteri, ei nu ar cumpăra. Reclama încearcă să îi convingă pe oameni – şi poate că modul în care o face este discutabil pentru unii membri ai comunităţii. Dar ea nu *constrânge* şi nu poate să o facă. (Reclama frauduloasă este echivalentă, din punct de vedere logic, cu furtul, dar nu trebuie confundată cu reclama *per* se Dacă vânzătorul face reclamă la grâu şi vinde pietre, el fură în realitate preţul în bani al

„grâului”.)

Reclama care operează la nivelul subconştientului consumatorului, dacă există, ar putea fi considerată coercitivă. Dar nu putem afirma că reclama obişnuită este coercitivă, fără a şterge complet diferenţa dintre constrângere şi convingere.

În al doilea rând, reclama are un conţinut de informaţie. Acest lucru este recunoscut chiar şi de către cei mai fervenţi detractori ai săi, deşi ei consideră că guvernul ar face o treabă mai bună. Dar acţiunea guvernamentală în domeniul reclamei nu este mai puţin reclamă doar pentru că este făcută de guvern. Există mai multe probleme greu de rezolvat în reclamele de provenienţă guvernamentală. Nestânjenit de necesitatea obişnuită de a obţine profituri făcând pe plac consumatorilor, când guvernul scapă situaţia de sub control nu se mai poate face mare lucru. Reclama guvernamentală pentru serviciul militar este doar un exemplu.

În al treilea rând, importanţa reclamei pentru firmele noi, şi deci pentru încurajarea concurenţei, nu trebuie subestimată. Dacă reclama ar fi interzisă, firmele mari şi deja cunoscute ar avea un avantaj puternic pe piaţă. Chiar şi în situaţia actuală, firmele mai vechi au şanse mai mari de a monopoliza o anumită industrie decât firmele noi. Reclama, prin avantajul comparativ pe care îl oferă noilor veniţi, scade gradul de concentrare în economie.

În sfârşit, cauzele majorităţii, dacă nu ale întregii reclame care violează standardele de inteligenţă şi decenţă ale comunităţii, pot fi găsite în hotărâri guvernamentale din alte domenii. De exemplu, guvernul [2] nu permite liniilor aeriene să concureze unele cu altele în domenii obişnuite. Campaniile lor de reclamă ne bombardează cu „noutăţi” despre schimbarea decorului, despre numărul locurilor pe un rând, despre avioane cu nume de stewardese etc. („Mă numesc Marybeth. Zboară cu mine până la Miami”.) Dacă companiile aeriene ar fi libere să facă reclamă preţului, pasagerii ar fi scutiţi de această repetare constantă a unor artificialităţi neesenţiale.

Acelaşi lucru este valabil şi în privinţa băncilor. Băncile sunt supuse unor limitări privind nivelul dobânzii pe care îl pot oferi depunătorilor. De aceea, ele concurează unele cu altele prin premiile pe care le pot oferi pentru a atrage noi depunători: cele mai bune ustensile de bucătărie, aparate de radio etc. (Să remarcăm că, deoarece băncile pot debita pentru împrumuturi atât cât permite piaţa, ele

cheltuiesc cu mult mai puţini bani pentru reclame care să-i convingă pe oameni să *împrumute* bani de la ele.) Adevărata vină pentru reclamele de acest tip nu o poartă activitatea de reclamă, ci guvernul.

Aceste patru argumente, luate împreună, constituie o apărare valabilă împotriva criticilor reclamei. Totuşi, ele nu atacă miezul problemei. Pentru că ele ignoră principala eroare a criticilor – şi anume prezumţia că, în adâncime, trebuie făcută o distincţie între reclama care motivează şi reclama care informează. Prezumţia că reclama care motivează este „rea" în felurite moduri, în timp ce reclama care informează este „bună". Adevărul este totuşi că a-i expune pe oameni informaţiei şi a-i motiva sunt două lucruri atât de strâns întreţesute, încât nu are sens să facem măcar o distincţie între ele.

Pentru a avea o mai bună perspectivă, să examinăm câteva exemple în care nu eisunt cei care încearcă să *ne* ofere informaţie şi motivaţie, ci *noi* încercăm să le oferim informaţie şi motivaţie. Cei mai mulţi dintre *noi*, de exemplu, am trecut prin experienţa de a participa la un interviu pentru o nouă slujbă. Cum ne pregătim? Începem prin a scrie un material de reclamă despre noi înşine. (Acest document este numit uneori „Curriculum vitae" de cei nerăbdători să încurce lucrurile şi să ascundă faptul că fiecare din noi face, aproape întotdeauna, reclamă.) În acest material de reclamă includem episoadele vieţii noastre ca angajaţi, în măsura în care acestea se potrivesc cu slujba pe care o dorim. Şi, într-o splendidă tradiţie de reclamă, încercăm să facem aceste fapte să apară într-o lumină cât mai avantajoasă posibil. Angajăm o dactilografă profesionistă pentru a ne ajuta să-l „îmbiem" pe patron să ne angajeze şi tipărim broşura pe hârtie fină pentru a „face impresie", aşa cum ar proceda un bun autor de reclamă.

Strict vorbind, în broşură nu facem decât să dăm informaţii. La prima vedere, ea conţine „numai" reclamă care informează, dar încercarea de a prezenta informaţia într-o lumină favorabilă ne introduce, vrând-nevrând, în reclama care motivează.

În timpul interviului, continuăm să facem reclamă. Ne prezentăm într-un „ambalaj" cât mai bun cu putinţă. Chiar dacă nu facem acest lucru în fiecare zi, pentru interviu vom da o atenţie specială modului în care ne îmbrăcăm.

Facem reclamă chiar şi atunci când nu vânăm slujbe, încercând în mod invariabil să ne prezentăm într-o lumină bună. Chiar şi

inconştient încercăm să ne prezentăm bine. Încă din leagăn, părinţii sunt preocupaţi să ne facă reclamă sau să creeze condiţiile pentru o viitoare reclamă. Cum altfel putem explica acele lecţii de balet, pian şi vioară, vizitele la dentist sau la cosmeticiană?

„Mama evreică", cu veşnicele ei predici despre poziţia corectă şi despre mâncare („Mănâncă, mănâncă, copiii din Europa mor de foame, iar tu nu mănânci"), este marea eroină anonimă a reclamei. Iar când mama evreică se făleşte cu copiii ei? Şi mai multă reclamă.

Pe măsură ce creştem, continuăm tradiţia subtilă a reclamei. Purtăm haine care ne pun silueta în valoare. Ţinem regim, sau măcar încercăm. Cel puţin o parte din cheltuielile noastre pentru educaţie, psihiatri, coafor şi îmbrăcăminte pot fi considerate cheltuieli de reclamă. Mai târziu cumpărăm maşini, case, distracţii, în mare parte ca reclame pentru noi înşine. Printre altele, cheltuielile mai mari (ca procent din venit) pe articole „de lux", precum hainele sau maşinile, făcute de grupuri împotriva cărora se practică discriminarea, cum sunt femeile şi negrii, pot fi explicate prin reclamă [3]. Ei simt că trebuie să facă cheltuieli mai mari pentru reclamă pentru a contracara discriminarea. Noi, ceilalţi, nu avem nevoie să investim atât de mult în reclamă, pentru că *noi* suntem în *sistem*.

Chiar şi membrii stângii radicale, care se numără printre cei mai acerbi critici ai reclamei, îşi fac reclamă lor înşişi. (Aceasta nu ar trebui să surprindă pe nimeni, din moment ce definim reclama în sensul ei corect, dar larg, de „ambalare creativă şi interesantă".) De obicei, ori de câte ori stânga radicală are acces la un panou de afişare, mesajele plasate pe el sunt la început la fel de mici, simple şi tipărite identic. După o vreme, pentru a atrage atenţia, unele dintre mesaje sunt tipărite în culori diferite şi pe fâşii de mărimi diferite. În cele din urmă, în competiţia pentru atragerea atenţiei, sunt folosite suprafeţe din ce în ce mai mari, cu caractere, culori şi ilustraţii mai îndrăzneţe. În încercarea lor de a răspândi informaţie, ei sunt conduşi „ca de o mână invizibilă" spre angajarea în reclamă care motivează. Motivul pentru care radicalii scriu mesaje ca „JOS CU PORCUL" sau „LA DRACU' CU STATUL" pe pereţi sau pe clădiri, cu litere mari roşii, nu este numai din dorinţa de a şoca. Este *şi* din dorinţa de a împărtăşi mesajul revoluţionar, în primul rând atrăgând atenţia asupra lui. Dacă nu este citit, oricât de informaţional ar fi, nu va oferi nicio informaţie. Dar acelaşi lucru poate fi spus despre reclama tipică pentru melodramele

ieftine.

Oricine a trebuit să ţină un discurs acolo unde exista posibilitatea clară de a adormi audienţa va înţelege dificultatea de a face distincţia între oferirea de informaţie şi „împachetarea" unui discurs. Desigur, nu poate fi imaginat un discurs mai plictisitor decât o conferinţă pe teme economice. Oratorul sau profesorul va folosi unele metode, cum ar fi păstrarea contactului vizual, va spune glume sau va pune întrebări retorice. Acestea sunt uneori numite tehnici de vorbit în public. Un termen mai potrivit ar fi „tehnici de reclamă" – ambalarea produsului, crearea unei apariţii interesante, sublinierea anumitor idei, captarea asistenţei. Aceste tehnici de reclamă au cam tot atât de mult de-a face cu subiectul discursului cât are de-a face mersul pe bicicletă cu Coca-Cola, vocile feminine, profunde şi sexi, cu spuma de bărbierit, sau întrecerile bărbaţilor „care duc mai mult de o bere" cu berea. Nu acesta este subiectul. Ideea este că, dacă vrei să transmiţi informaţie – chiar şi oamenilor bine, motivaţi, cum ar fi studenţii în economie care trebuie să rămână treji dacă doresc să ia o notă bună – trebuie să foloseşti tehnici de reclamă. Dacă acest lucru este important când ai de-a face cu oameni motivaţi, imaginaţi-vă cu cât mai important este să faci reclamă informaţiei atunci când „audienţa" *nu* este bine motivată. Reclama făcută la televizor ar trebui să fie interpretată cel puţin la fel de favorabil – dacă nu mai favorabil – ca şi reclama folosită de cei care vorbesc în public. Ambele sunt încercări de a transmite informaţie, făcând acea informaţie interesantă şi atractivă. Dar reclama TV are de înfruntat problema suplimentară de a-l ţine pe telespectator departe de frigiderul lui. Dacă orice conţinut care nu este strict informaţional ar fi interzis, ar trebui să-i împiedicăm pe oratori şi pe profesori să *încerce* măcar să fie interesanţi. Lor nu li s-ar mai permite să spună glume, să menţină contactul vizual sau să răspundă întrebărilor asistenţei. Aceste tehnici se situează deasupra şi dincolo de stricta transmitere a informaţiei. Ca şi scamatoriile reclamei TV, ele sunt încercări de a „acosta" asistenţa.

Este oare *posibil* să fie interzisă reclama care motivează, permiţând reclama care informează? Nu. Informaţia poate fi prezentată bine sau rău (adică, într-un mod care să plictisească şi să îndepărteze audienţa, sau să o farmece şi să o amuze), dar trebuie „ambalată" sau „prezentată" într-un *anumit* mod. Să ne imaginăm, de exemplu, că s-a inventat un covor magic şi s-a luat hotărârea de a oferi

informaţii despre el (viteza de zbor, raza de acţiune, costurile de întreţinere, cum să fie strâns şi depozitat atunci când nu se foloseşte etc.), dar prezentarea trebuie să fie pur informaţională. Orice lucru care aminteşte câtuşi de puţin de „promovarea" covorului este interzis. Dată fiind această condiţie, un prezentator TV obişnuit, care arată bine, este convingător şi are încredere în sine nu va putea prezenta produsul. Personalitatea lui ar putea face reclamă covorului. N-ar putea să fie nici muzică de fundal, deoarece ar putea fi învinuită că „inspiră". Covorul, desigur, nu ar putea fi arătat „în acţiune", adică purtând o femeie atrăgătoare. Nu putem risca, amăgindu-i pe oameni să creadă că, odată cu cumpărarea covorului, ar primi şi un exemplar din muzica aceea însufleţitoare sau din femeia muză.

Dacă nu putem folosi un prezentator profesionist, putem oare folosi unul neprofesionist sau, pur şi simplu, un om obişnuit de pe stradă? Nu putem. Unele firme de publicitate, cu şmecheriile lor, folosesc deja cu mare succes mărturii ale „omului de pe stradă", arătând că această procedură are un conţinut *motivaţional*.

Dacă informaţia nu poate fi citită, atunci poate ea să fie tipărită? Dar cum ar trebui să arate foaia respectivă? Cu siguranţă nu ne trebuie un stil care să determine pe cineva – oroare! – să *cumpere* covorul zburător. Ar trebui să fie o foaie aproape indescifrabilă, astfel ca oamenii să o citească cu mare greutate. Altfel, cine ştie, la un preţ destul de scăzut, mulţi ar fi tentaţi să ia hotărârea de a cumpăra. Întregul mesaj ar trebui prezentat într-o manieră intenţionat inferioară, astfel încât să nu atragă deloc atenţia.

Evident, nu se poate separa „ambalajul" de ceea ce conţine el. Nu este posibil să fie prezentată informaţie „pură". A crede că este posibilă prezentarea informaţiei fără motivare este o nebunie de cel mai înalt grad.

Obiecţia că reclama duce la creşterea costului produsului este o obiecţie care nu a fost gândită până la capăt. Ar obiecta oare criticii pentru că ambalarea unui produs duce la creşterea costului acestuia? Sau transportul? Nu. Este de la sine înţeles că aceste costuri suplimentare sunt necesare pentru a pune produsul la dispoziţia consumatorilor. Dar acelaşi lucru este valabil şi pentru reclamă! Să presupunem că acel covor magic amintit mai sus costă 950 de dolari pentru a fi fabricat, 10 dolari pentru a fi ambalat şi 40 de dolari pentru transport. Consumatorii trebuie să plătească întreaga sumă de 1.000

de dolari, dacă vor să beneficieze de serviciile de ambalare şi livrare. Dar ei pot alege să ia un covor ambalat la preţul de 960 de dolari, unul neambalat cu 950 de dolari sau un covor neambalat livrat la domiciliu cu 990 de dolari.

La fel stau lucrurile şi cu costurile pentru reclamă. Dacă a face reclamă covorului costă 100 de dolari, clienţii au de ales între marca la care s-a făcut reclamă şi care costă 1 100 de dolari şi o marcă la care nu s-a făcut reclamă (pe care probabil că ar găsi-o dacă ar căuta suficient de mult) care costă 1.000 de dolari. Dacă un număr substanţial de consumatori ar dori să găsească mărci sau obiecte la care nu se face reclamă, producătorii ar fi nebuni să recurgă la reclamă. Totuşi, unii consumatori ar putea să nu fie atât de întreprinzători sau energici în cumpărarea mărcilor la care nu se face reclamă, la preţuri mai mici. Acest lucru ar stimula producătorul să facă reclamă, iar costurile ei ar fi adăugate preţului de cumpărare. Este deci adevărat că reclama creşte costul unui produs. Dar este la fel de adevărat că reclama este necesară în scopul de a aduce oamenilor un produs. Dacă unii ar refuza să cumpere covoare magice neîmpachetate şi nelivrate, dar le-*ar* cumpăra dacă ar fi împachetate şi livrate, s-ar mai putea spune oare că, *în mod inutil*, costurile împachetării şi livrării se adaugă costului total? Desigur că nu. În acelaşi mod, reclama nu face să crească costul produsului *în mod inutil*.

Ce se poate spune despre o comisie guvernamentală care să raţionalizeze reclama? Înainte de a mai da guvernului încă o sarcină, din cauza pretinselor „imperfecţiuni" ale pieţei, să aruncăm o privire asupra slabelor performanţe de până acum ale guvernului. Mita şi corupţia scoase la iveală de Ralph Nader şi asociaţii lui ar trebui să dea de gândit. Despre agenţiile guvernamentale, una după alta, de la ICC şi CAB până la FTC, FPC şi altele, s-a arătat că reglementează ramurile respective nu în beneficiul consumatorilor, ci în beneficiul ramurilor şi împotriva consumatorilor. Şi acesta nu este numai un accident. Există o cauză a lui.

Fiecare dintre noi este cumpărător a mii de articole, dar producător doar al unuia. De aceea, capacitatea noastră de a influenţa legislaţia adoptată de stat este mult mai concentrată în calitate de producători decât în cea de consumatori. În concordanţă cu acest lucru, agenţiile guvernamentale tind să reglementeze mai degrabă în favoarea ramurii producătoare decât în favoarea masei

consumatorilor. În realitate, agenţiile guvernamentale tind să fie înfiinţate chiar de ramurile pe care trebuie să le reglementeze. Milton Friedman, în capitolul intitulat „Autorizarea ocupaţiilor" din *Capitalism şi libertate* [4], demonstrează în mod strălucit performanţele slabe ale agenţiilor guvernamentale din domeniul medical. Nu există niciun motiv să presupunem că o agenţie de evaluare în domeniul reclamei ar fi diferită. Mai degrabă, şi deloc surprinzător, cererile pentru reclame „obiective", „informaţionale", reglementate de guvern ar fi probabil începute de firmele mari şi bine stabilite, care îşi fac reclamă ca metodă de a încetini concurenţa crescândă din partea firmelor mai mici sau a noilor-veniţi.

Dar cel mai puternic argument împotriva reglementării guvernamentale a reclamei nu este cel empiric, arătând slabele performanţe de până acum ale acesteia, oricâtă forţă ar părea să aibă. Cel mai puternic argument este cel logic. Raţionamentul folosit de cei care doresc o reglementare guvernamentală conţine o contradicţie în sine. Pe de o parte, ei afirmă că americanii sunt foarte uşor de păcălit. Ei trebuie protejaţi pentru că, dacă ar fi lăsaţi singuri, ar deveni victime. De exemplu, ei pot fi făcuţi să creadă că, dacă folosesc o anumită marcă de loţiune după ras, vor cuceri fata din reclamă. Pe de altă parte, argumentaţia presupune că aceiaşi oameni sunt suficient de deştepţi pentru a alege lideri politici capabili să reglementeze aceste sirene. Lucrul este imposibil.

În orice caz, dacă publicul este suficient de dornic de informaţii „obiective" cu privire la produsele de consum, el poate apela la serviciile unor firme şi organizaţii cum ar fi *Consumer Reports* (*Raporturi ale consumatorilor*), *Good House-keeping* (*Menaj bun*), *The Better Business Bureau* (*Biroul pentru afaceri mai bune*), laboratoare de testare comercială şi alte agenţii private de certificare a întreprinderilor. Piaţa liberă este flexibilă. Ea poate oferi şi acest gen de servicii. (Dar imposibilitatea de a separa reclama motivaţională de cea informaţională încă există. Când *Consumer Reports* spune că fulgii Zileh sunt cei mai buni fulgi de cumpărat, ea va motiva oamenii să cumpere această marcă mai presus de oricare alta. Ea nu poate oferi informaţie fără să ofere nicio motivaţie de a face ceva.)

Reclama poate fi apărată numai atunci când se petrece pe piaţa liberă. În cazul reclamei guvernamentale sau al reclamei marilor firme ajutate de guvern, nu mai rezistă niciuna din posibilităţile de apărare

ale pieţei libere. În acest caz, oamenii sunt forţaţi să plătească pentru reclamă, indiferent dacă aleg să cumpere produsul respectiv sau nu. Când guvernul face reclamă, o face cu bani din impozite, colectaţi pe o bază non-voluntară. Reclama în care se angajează guvernul este foarte motivaţională („Unchiul Sam te vrea") şi adesea frauduloasă. Este ciudat că reclama guvernamentală a fost atât de mult ignorată, chiar şi de către cei mai zgomotoşi critici ai reclamei. Imaginaţi-vă ce s-ar întâmpla dacă un om de afaceri privat s-ar angaja în reclamă frauduloasă, fie şi numai în proporţie de 1% faţă de cea comisă de Franklin Roosevelt, Lyndon Johnson sau Richard Nixon, care au făcut campanii cu platforme-program bazate pe pace, dar au implicat ţara în războaie străine. Cum am putea încredinţa pedepsirea reclamei frauduloase celui mai mare autor de reclame frauduloase al tuturor timpurilor – guvernul?

În sfârşit, reclama trebuie apărată de cei care cred în libertatea cuvântului – pentru că aceasta este semnificaţia reclamei. Este mult prea uşor să apărăm dreptul de a vorbi al celor cu care suntem de acord în orice caz. Dar dacă dreptul la libertatea exprimării este să aibă vreun sens, trebuie apăraţi cei care nu se află în graţiile publicului. Libertarienii aşteaptă cu nerăbdare ca Uniunea Americană pentru Libertăţi Civice să apere dreptul la liberă exprimare al celor care fac reclamă. Dar această organizaţie a fost neliniştitor de tăcută atunci când reclamele pentru ţigări au fost interzise pe posturile de televiziune.

Persoana care strigă „foc!" într-un teatru aglomerat

Într-o pledoarie împotriva libertăţii de exprimare, cel care strigă „foc!" este exponatul A. Chiar şi cei care pledează în favoarea libertăţilor civile şi a dreptului la libertatea cuvântului afirmă că aceste drepturi nu includ dreptul de a striga „foc!" într-un teatru aglomerat. Acesta este cazul singular, în care toate părţile par să fie de acord că dreptul la liberă exprimare nu este la fel de important ca alte drepturi.

Dar a încălca dreptul la liberă exprimare, indiferent de motiv, este un precedent periculos şi niciodată necesar. Cu siguranţă nu este necesar în cazul persoanei care strigă „foc!". Drepturile patronilor de teatre pot fi protejate fără a scoate în afara legii libertatea cuvântului. De exemplu, proprietarii de teatre ar putea stabili, prin contract cu clienţii lor, să *nu* strige „foc!" (în afară, desigur, de situaţia în care este un incendiu în teatru). Contractul poate lua forma unei înţelegeri,

tipărită cu caractere mici pe spatele biletului de teatru, sau a unui mesaj de format mare, scris pe postere plasate pe pereţi, în întreg teatrul, care să interzică orice act ce ar deranja reprezentaţia sau numai pe cel de a striga cuvântul „foc!”. Dar indiferent de forma sub care ar apărea interdicţia, contractul ar pune, într-adevăr, capăt presupusului conflict între dreptul la liberă exprimare şi alte drepturi. Pentru că persoana care a strigat „foc!” ar încălca pur şi simplu un contract şi ar putea fi tratată în consecinţă. Situaţia ar fi în întregime analogă cu aceea a cuiva care a semnat un contract pentru a cânta la un concert, dar care refuză să cânte, ţinând în schimb o conferinţă pe teme economice. În ambele cazuri, nu mai este vorba de dreptul la libertatea cuvântului, ci de obligaţia de a onora un contract. De ce să privim interdicţia în acest mod? Există câteva motive importante.

În primul rând, piaţa ar fi mult mai eficientă în îndepărtarea ameninţărilor la adresa sănătăţii şi a siguranţei publice – de tipul celei reprezentate de persoana care strigă „foc!” – decât o interdicţie guvernamentală atotcuprinzătoare. Un sistem de contracte pe piaţă ar acţiona mai eficient, pentru că între impresarii teatrelor s-ar naşte o concurenţă relativ la eficienţa cu care previn izbucnirile ce deranjează auditoriul. Deci ei ar avea un stimulent puternic de a diminua numărul şi gravitatea unor asemenea răbufniri. Pe de altă parte, guvernul nu oferă niciun stimulent. Nimeni nu pierde bani *în mod automat*, atunci când guvernul nu reuşeşte să menţină ordinea într-un teatru.

Un alt motiv, pentru care ne aşteptăm ca piaţa să aibă un succes mai mare decât guvernul, este acela că piaţa, prin însăşi natura ei, este mai flexibilă. Guvernul nu poate să facă decât o regulă valabilă peste tot, care ar avea, în cel mai bun caz, una sau două excepţii. Piaţa nu are asemenea restricţii. Flexibilitatea şi complexitatea pieţei sunt limitate numai de inventivitatea actorilor din cadrul ei.

În al doilea rând, sistemul guvernamental de protecţie împotriva strigătului „foc!” – ce comportă o interdicţie strictă – violează drepturile uneia dintre cele mai opresate minorităţi: sadicii şi masochiştii. Ce se întâmplă cu drepturile sadicilor cărora le place să strige „foc!” într-un teatru aglomerat şi apoi să privească mulţimea care se calcă în picioare în goana nebună de a ajunge la ieşire? Dar ale masochiştilor, care savurează gândul că vor auzi strigătul „foc!” în timp ce se află într-un teatru aglomerat şi că vor face o cursă nebună, dar „excitantă”, spre uşă? În sistemul guvernamental de prohibiţie strictă,

acestor oameni li se refuză ceea ce ar putea fi cea mai fierbinte dorinţă a lor – şansa de a părăsi scena în culmea gloriei. În schimb, în sistemul flexibil al pieţei, acolo unde există o cerere pentru un serviciu, va apărea curând şi o ofertă. Acolo unde există o cerere neonorată pentru sado-masochişti care să strige „foc!" şi apoi să-i urmărească pe ceilalţi cum se îmbrâncesc înnebuniţi, întreprinzătorii vor prinde ocazia şi vor oferi serviciul cerut.

Fără îndoială, astfel de reflecţii le vor părea celor ce au poziţie „corectă" în problema sado-masochistă ca fiind doar vorbe goale. Dar acest lucru era de aşteptat. Nicio clasă dominantă nu a privit vreodată chinul celor asupriţi de ea altfel decât cu dispreţ şi batjocură. Adulţii sado-masochişti neagresivi au tot atât de mult dreptul la practicile lor reciproc agreabile ca şi restul lumii. A scoate din discuţie drepturile sado-masochiştilor, ca nefiind demne de luat în considerare, constituie o dovadă a obiceiurilor fasciste de gândire cărora le-au căzut pradă majoritatea celor „normali". Sado-masochiştii ar trebui să fie liberi să se dedea practicilor lor meagresive. La urma urmelor, publicul nu are nevoie să frecventeze vreun teatru care anunţă clar că va permite „întreruperi neplanificate". Pe de altă parte, sado-masochiştii ar trebui să-şi modereze entuziasmul când ar intra în teatre „normale".

În sfârşit, în afară de cazul când interdicţia de a striga „foc!" într-un teatru aglomerat provine dintr-un contract privat, dreptul la libertatea cuvântului va fi în conflict cu ceea ce este deosebit de preţuit – şi anume dreptul oamenilor de a nu li se întrerupe spectacolul şi de a nu fi striviţi la ieşire.

Libertatea cuvântului este, în cel mai bun caz, o trestie subţire. Ea este întotdeauna în primejdie de a fi frântă. Într-adevăr, uneori avem o priză foarte delicată asupra ei. De aceea, trebuie să ne opunem oricărui lucru care tinde să o slăbească şi mai mult. Cu greu poate fi găsită o tactică de înspăimântare mai bine gândită pentru a distruge libertatea cuvântului decât crearea unui fals conflict între dreptul de a vorbi liber şi alte drepturi la care oamenii ţin mult mai mult. Şi totuşi, exact asta realizează interpretarea obişnuită a acţiunii de a striga „foc!". Dacă sunt acceptate „excepţii" de la dreptul la liberă expresie, stăpânirea noastră, şi aşa destul de rarefiată asupra ei, este şi mai mult slăbită. Nu există nicio excepţie legitimă de la dreptul la liberă expresie. Nu există *niciun* caz în care libertatea cuvântului să fie în conflict cu vreun alt drept la care ţinem foarte mult.

De aceea, persoana care strigă „foc!” într-un teatru aglomerat poate fi considerată un erou. Ea provoacă o analiză a ceea ce este implicat şi a ceea ce trebuie făcut pentru a apăra un drept preţios aflat în primejdie.

[1] Vezi: *The Higher Circles* de G. William Domhoff, Random House, 1970.

[2] Pentru punctul de vedere potrivit căruia nu guvernul a fost cel care a iniţiat controluri de acest tip, în efortul de a reglementa afacerile în interesul public, ci mai degrabă afacerile, în efortul de a controla concurenţa noilor veniţi, vezi Triumph *of Conservatism* de Gabriel Kolko, Quadrangle, 1967.

[3] Acest lucru a fost semnalat de profesorul Benjamin Klein de la Departamentul de Economie al Universităţii Statului California, Los Angeles.

[4] Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, 1962.

În afara legii

Şoferul de taxi pirat

În Statele Unite, activitatea de taxi se desfăşoară de obicei în detrimentul celor săraci şi al minorităţilor, în două moduri – în calitate de consumatori şi în calitate de producători. În calitate de consumatori, chinul lor este bine demonstrat de „taxi-bancurile” etnice şi de stânjeneala şi subterfugiile la care recurg negrii, încercând să ia un taxi, tentativă soldată adesea cu un eşec. Motivele nu sunt greu de imaginat. Preţurile curselor de taxi sunt fixate prin lege şi sunt aceleaşi, indiferent de destinaţia călătoriei. Totuşi, unele destinaţii sunt mai periculoase decât altele, iar şoferii ezită să servească acele zone unde locuiesc de obicei săracii şi minorităţile. Deci, atunci când au de ales, şoferii de taxi vor selecta clienţii pe baza statutului lor economic sau a culorii pielii.

Este important să înţelegem că, dată fiind proporţia diferită a criminalităţii, numaicontrolul guvernamental al preţului curselor de taxi duce la această situaţie. În absenţa unui astfel de control, preţul pentru cursele periculoase ar putea fi astfel fixat încât să compenseze şoferii de taxi pentru riscul mai mare implicat de acestea. Dacă s-ar face acest lucru, negrii ar trebui să plătească mai mult pentru un taxi, dacă nu sub forma preţului mai mare pe kilometru, atunci sub forma unor taxiuri mai vechi sau de calitate mai scăzută. Dar cel puţin ei ar

putea fi siguri că vor obţine serviciile unui taxi atunci când au nevoie. În sistemul actual, ei nici măcar nu au de ales.

Imposibilitatea de a obţine un taxi nu este un inconvenient neînsemnat pentru consumatorul negru sărac, deşi mulţi membri ai clasei albe mijlocii pot avea o altă părere. Planurile şi rutele transportului public (cu autobuzul, troleibuzul sau trenul) au fost proiectate şi construite cu 50 – 75 de ani în urmă. Pe vremea aceea, liniile de transport se aflau, de obicei, în proprietatea unor concernuri *private*, al căror profit şi succes depindeau de consumatorii lor. Ele au fost proiectate special pentru a satisface nevoile clientului. În multe cazuri, aceste linii de transport nu sunt potrivite pentru nevoile comunităţii din zilele noastre. (Liniile de tranzit se află astăzi în proprietate publică şi, prin urmare, le lipseşte stimulentul pentru a fi adaptate la cerinţele consumatorilor. Dacă ei refuză să folosească un anumit traseu de tranzit, şi acesta devine neprofitabil, autoritatea publică compensează pur şi simplu diferenţa din veniturile provenite din impozite.) Prin urmare, locuitorii oraşului trebuie să aleagă între un drum rapid către casă cu taxiul sau unul lung, indirect şi cu opriri, cu transportul public. Acest lucru este adevărat mai ales pentru săraci şi grupurile de minorităţi, cărora le lipseşte puterea politică de a influenţa autorităţile din domeniul transportului public sau deciziile de construire a unor linii noi.

Accesul restrâns la taxiuri în zonele unde transportul public este inadecvat este adesea mai mult decât neplăcut. Dacă, de exemplu, este vorba despre o problemă de sănătate, taxiul este un substitut excelent şi ieftin pentru o ambulanţă. Dar, de obicei, în cartierele sărace, al căror transport public este inadecvat şi ai căror locuitori nu-şi pot permite să aibă automobile particulare, este dificil să găseşti un taxi.

În sistemul actual, săracii suferă şi în calitate de producători. De exemplu, în New York City, guvernul cere ca toate taxiurile să fie autorizate. Licenţele (medalioanele) sunt în număr strict limitat – astfel încât au ajuns să fie vândute pentru suma de 30.000 de dolari. Preţul variază în funcţie de faptul că taxiul este individual sau face parte dintr-un parc de automobile. Aceasta împiedică, pur şi simplu, pe cei săraci să intre în domeniu ca proprietari. Ce s-ar fi întâmplat cu eroul Horatio Alger dacă ar fi avut nevoie de 30.000 de dolari, *înainte* de a putea fi lustragiu sau vânzător de ziare?

Cu câţiva ani în urmă, drept răspuns la limitările la care erau supuşi, atât în calitate de consumatori, cât şi de producători, săracii şi grupurile minoritare au început să intre în branşa taxiurilor, într-o tradiţie americană respectabilă în timp, datând încă din perioada Războiului Revoluţionar din 1776 – nesupunerea în faţa legii. Pur şi simplu, ei şi-au dotat maşinile uzate cu aparate de taxat, cu lumini speciale şi semne şi le-au declarat taxiuri. În aceste taxiuri „pirat", ei cutreierau străzile din zonele de ghetou, ocolite de taximetriştii deţinători de licenţă, şi au început să-şi câştige un trai onest, deşi ilegal. Succesul lor iniţial de a evita pedeapsa cuvenită în legile existente s-a datorat probabil următorilor doi factori: teama poliţiei să s-ar porni o „revoltă" în ghetou dacă aceste taxiuri ar fi fost hărţuite, precum şi faptul că „piraţii" lucrau numai în interiorul ghetoului şi deci nu luau clienţii taxiurilor autorizate.

Totuşi, aceste vremuri idilice nu aveau să dureze prea mult. Şoferii taxiurilor „pirat", stimulaţi, probabil, de succesul din ghetouri, au început să se aventureze în afara lor. Dacă înainte vreme, şoferii taxiurilor autorizate îi priviseră pe piraţi cu suspiciune, acum ei au început să manifeste o ostilitate făţişă. Şi pe bună dreptate. În acest moment, lobby-ul taximetriştilor din New York a reuşit să constrângă consiliul municipal la adoptarea unei reglementări care să permită creşterea preţului curselor de taxi. Numărul clienţilor s-a micşorat vertiginos, iar efectul imediat a fost scăderea semnificativă a venitului şoferilor de taxi autorizaţi. Era evident că mulţi dintre foştii lor clienţi foloseau, mai nou, taxiuri pirat. În aceste împrejurări, fiind iritaţi, şoferii de taxiuri autorizate au început să atace şi să ardă taxiurile pirat, iar piraţii le-au răspuns în acelaşi mod. După câteva săptămâni violente, s-a ajuns la un compromis. Galbenul, culoarea tradiţională a taxiurilor, urma să fie rezervată taxiurilor autorizate. Piraţii erau nevoiţi să folosească alte culori. De asemenea, a fost discutată o schiţă de plan pentru autorizarea taxiurilor pirat.

Ce se va întâmpla pe viitor în această ramură de activitate din New York City? Dacă se menţine politica dominantă a „consensului liberal", aşa cum se întâmplă de obicei în probleme de acest gen, se va ajunge la unele compromisuri cu piraţii şi ei vor fi determinaţi să se supună reglementărilor comisiei de profil. Poate că li se va acorda o autorizare restrânsă, din respect pentru taxiurile galbene. Dacă acest lucru se va întâmpla, sistemul ca rămâne acelaşi ca în prezent – o

situaţie asemănătoare celei a unei bande de tâlhari care permite câtorva membri noi să li se alăture. Dar tâlhăria nu va fi oprită, nici victimele nu vor primi un ajutor substanţial. Să presupunem că, aşa cum suna unul din planuri, sunt create 5.000 de noi autorizaţii. Acest lucru ar putea fi de un oarecare folos, şi anume prin faptul că vor fi taxiuri suplimentare, potenţial disponibile pentru negri. În acest fel, deşi negrii vor rămâne cetăţeni de mâna a doua, s-ar putea ca ei să găsească mai uşor un taxi. Dar, în mod paradoxal, această concesie făcută nevoii mai mari de taxiuri va descuraja viitoarele cereri de îmbunătăţire. Ea va permite comisiei de reglementare a activităţii taxiurilor să pozeze în emitentă de autorizaţii, liberală şi generoasă, doar pe baza actelor ei de „generozitate" în autorizarea taxiurilor pirat (deşi din 1939 nu a mai acordat nici măcar o singură autorizaţie în plus).

Ca producători şi întreprinzători, poziţia săracilor ar putea să se îmbunătăţească oarecum, pentru că un număr de 5.000 de autorizaţii suplimentare ar putea duce la scăderea preţului de cumpărare a unui medalion. Totuşi, există posibilitatea ca preţul de cumpărare să crească după acordarea celor 5.000 de autorizaţii. Aceasta deoarece ar putea lua sfârşit măcar incertitudinea care, în prezent, menţine scăzută valoarea unui medalion. Dacă acest lucru se întâmplă, valoarea medalioanelor va rămâne ridicată, iar poziţia săracilor nu se va fi îmbunătăţit în niciun fel.

Nu! O soluţie adecvată pentru criza taxiurilor nu este aceea de a coopta mişcarea şoferilor de taxi piraţi prin oferta de a-i introduce în sistem, ci mai degrabă distrugerea acelui sistem al autorizaţiilor restrictive de taxi.

În termenii funcţionării zilnice a pieţei, aceasta ar însemna că *orice* şofer calificat, care posedă un permis de conducere valabil, ar putea folosi *orice* vehicul care a trecut testul de autorizare, pentru a exercita activitatea de taxi pe *orice* stradă aleasă împreună cu clientul, în schimbul *oricărui* preţ reciproc acceptat. Piaţa taxiurilor din New York City ar funcţiona atunci, în mare măsură, în acelaşi mod în care lucrează ricşele din Hong Kong. Sau, pentru a alege un exemplu mai puţin exotic, piaţa taxiurilor ar funcţiona în mare măsură în acelaşi mod cu piaţa de baby-sitting – depinzând în întregime de înţelegerea reciprocă şi consensul între părţile contractante.

Astfel, problemele de taxi ale săracilor şi membrilor grupurilor

minoritare vor fi rezolvate repede. Cei care locuiesc în zone cu o rată ridicată a criminalităţii ar putea oferi şoferilor de taxi o sumă mai mare. Deşi faptul de a fi obligaţi să plătească această sumă este deplorabil, ei nu ar mai fi cetăţeni de mâna a doua, cel puţin în privinţa obţinerii unui taxi. Singura soluţie reală şi durabilă a acestei probleme, totuşi, este reducerea ratei înalte a criminalităţii din zonele de ghetou, care ar fi răspunzătoare pentru preţul mai ridicat. În prezent totuşi, oamenilor care trăiesc în aceste zone nu ar trebui să le fie interzis să parcurgă etapele necesare pentru a obţine un serviciu de taxi adecvat.

Oamenii săraci ar beneficia în calitate de producători, înfiinţându-şi propriile afaceri. Desigur, ar trebui să-şi cumpere o maşină, dar bariera artificială şi insurmontabilă a celor 30.000 de dolari ar fi îndepărtată.

Există totuşi obiecţii care ar fi ridicate faţă de o piaţă liberă în domeniul taxiurilor:

(1) „O piaţă liberă ar duce la haos şi anarhie dacă s-ar elimina medalioanele. Taxiurile ar inunda oraşul şi ar slăbi capacitatea oricărui şofer de taxi de a-şi câştiga traiul. Aşa că şoferii ar părăsi această activitate în număr mare, şi ar rămâne mult mai puţine taxiuri disponibile decât ar fi necesar. Fără medalioane pentru a reglementa numărul taxiurilor, publicul ar fi prins între două alternative nesatisfăcătoare".

Răspunsul este următorul: chiar dacă, iniţial, mulţi s-ar grăbi să intre în branşă, iar piaţa ar fi încărcată, numai *câţiva* şoferi ar părăsi domeniul. De aceea, numărul de taxiuri nu s-ar schimba neregulat de la o îngrozitoare supraofertă la niciunul, şi înapoi. Mai mult decât atât, şoferii care ar tinde să părăsească ramura ar fi cei ineficienţi, care câştigă puţin, sau cei care au perspective mai bune în alte ramuri. Plecând, ei ar permite ca veniturile celor rămaşi să crească şi, în acest fel, domeniul s-ar stabiliza. La urma urmelor, nimeni nu câştigă o poliţă de asigurare împotriva posibilităţii de a fi prea puţini sau prea mulţi avocaţi, medici sau lustragii, fixând o limită superioară arbitrară a numărului de oameni care pot intra în aceste ocupaţii. Noi depindem de forţele ofertei şi cererii. Când sunt prea mulţi lucrători într-un domeniu, salariile relative scad, iar unii vor fi încurajaţi să intre în alte ocupaţii; când aceştia sunt prea puţini, salariile şi numărul noilor ocupanţi cresc.

(2) Argumentul că autorizarea protejează publicul care

călătorește cu taxiul este unul dintre cele mai nesincere argumente folosite în favoarea medalioanelor. Este similar cu cel folosit de psihiatri, care se străduiesc să ne „apere" de grupurile de întâlnire și de alții care le afectează veniturile *lor*, cu cel folosit de sindicaliștii puri ca niște crini albi, care „protejează" publicul prin menținerea negrilor calificați în afara anumitor ocupații, sau cu cel folosit de doctorii care ne „protejează", refuzând să ofere autorizații medicale medicilor străini calificați. Astăzi, puțini oameni sunt păcăliți de aceste argumente. În mod sigur, testul special pentru autorizare pe care trebuie să-l treacă șoferii și inspecțiile tehnice sunt suficiente pentru a asigura calitatea șoferilor și a mașinilor.

(3) „Medalionul nu ar avea nicio valoare dacă ar exista un număr nelimitat de taxiuri. Aceasta ar fi nedrept pentru toți cei care au investit mii de dolari pentru a-și cumpăra licențele".

Am putea arunca puțină lumină asupra acestui argument, meditând la o scurtă poveste:

Un senior războinic a dat permisiunea unui grup de hoți să jefuiască toți trecătorii. Pentru acest drept, seniorul a cerut fiecărui hoț o taxă de 2.500 de dolari. Apoi, oamenii au desființat sistemul.

Cine ar trebui să suporte costul a ceea ce s-a dovedit a fi o investiție neprofitabilă din partea hoților? Dacă alegerea ar fi limitată la seniorul războinic și hoți, am putea spune: „Împărțiți pierderea între voi". Dacă ar trebui să alegem între ei, i-am putea favoriza pe tâlhari, pe baza faptului că ei reprezentau o amenințare mai mică decât lordul, și poate pentru că la început plătiseră din banii câștigați cinstit. Dar în niciun caz nu am sprijini un plan în care călătorii, care au avut multă vreme de suferit, să fie obligați să-i despăgubească pe hoți, pentru că aceștia din urmă și-au pierdut privilegiul de a-i jefui!

În același mod, nu ar trebui acceptat argumentul că *publicul* care folosește taxiurile, și care a avut mult de suferit, ar trebui să-i compenseze pe proprietari pentru medalioanele deja cumpărate, devenite fără valoare. Dacă s-ar ajunge vreodată la a avea de ales între proprietarii de medalioane și cei care acordă medalioane (politicienii), publicul ar trebui, probabil, să-i favorizeze pe proprietari, pe baza faptului că aceștia reprezintă un pericol mai mic pentru ei și poate că, inițial, au plătit medalioanele cu bani câștigați cinstit. Fondurilepersonale ale politicienilor, sau fondurile din proprietățile lor, ar trebui folosite pentru a despăgubi proprietarii de medalioane.

Un senior războinic este un senior războinic. Efectuarea plăţii din fonduri publice ar duce doar la o penalizare suplimentară a publicului. Dacă banii nu sunt înaintaţi din fondurile personale ale politicienilor, atunci proprietarii medalioanelor trebuie să suporte pierderea. Când se achiziţionează un permis care permite jefuirea publicului, cel care îl cumpără trebuie să accepte riscurile ce însoţesc investiţia lui.

Speculantul de bilete

Dicţionarul Webster defineşte „speculantul" ca pe cineva care „cumpără şi vinde în scopul de a realiza profituri rapide", iar „specula" ca „înşelăciune, deposedare, jefuire". Ultima definiţie este folosită de public în semn de ostilitate faţă de cei care vând bilete la negru.

Este uşor de înţeles motivul acestei condamnări. Să ne imaginăm un iubitor al teatrului, sau un fan al sportului, care soseşte înainte de marele eveniment şi descoperă, consternat, că trebuie să plătească 50 de dolari pentru un loc de 10 dolari. El crede că aceste preţuri scandaloase sunt cerute de speculanţi, care cumpără bilete la preţuri normale şi apoi le păstrează în mod deliberat, până când oamenii sunt atât de disperaţi, încât par dispuşi să plătească orice preţ li se cere. Totuşi, o analiză economică va arăta că este nedrept să-l condamnăm pe speculantul de bilete.

De ce există specula? O condiţie *sine qua non* a vânzării la negru, absolut necesară pentru existenţa acesteia, este un număr fix, invariabil de bilete. Dacă oferta ar putea creşte odată cu creşterea cererii, vânzătorul de bilete la negru ar fi eliminat cu totul. De ce ar mai cumpăra cineva de la acesta, dacă şi-ar putea procura bilete de la casă la preţul afişat?

O a doua condiţie necesară este menţionarea, pe bilet, a unui anumit preţ. Dacă pe preţ nu ar apărea un preţ specificat, vânzarea la negru, prin definiţie, nu ar putea avea loc. Să ne gândim la nişte acţiuni cumpărate şi vândute la Bursa de valori din New York, pe care nu este tipărit niciun preţ. Indiferent cât de multe ar fi cumpărate, cât de mult timp ar fi păstrate sau cât de mare ar fi preţul la care sunt vândute din nou – ele nu pot fi „vândute la negru".

De ce tipăresc teatrele şi stadioanele preţul pe bilete? De ce nu permit să fie vândute la orice preţ va propune piaţa, aşa cum se vinde grâul la bursa de mărfuri din Chicago sau acţiunile la bursa de valori? Dacă s-ar proceda în acest mod, vânzarea la negru ar fi eliminată. Poate că publicul consideră preţurile tipărite pe bilete ca un mare

avantaj; poate că acestea îi ajută pe oameni să-şi calculeze bugetul, să-şi planifice vacanţele etc. Oricare ar fi motivul, oamenii trebuie să prefere ca preţurile să fie specificate. Dacă nu ar avea această preferinţă, managerii şi producătorii ar găsi că este în interesul lor să nu o facă. Deci, a doua condiţie necesară pentru vânzarea la negru există prin cerere populară.

A treia condiţie care trebuie să fie prezentă este ca preţul de pe bilet, ales prin management, să fie mai scăzut decât „preţul de echilibrare al pieţei" (preţul la care numărul de bilete pe care oamenii vor să le cumpere este egal cu numărul de locuri disponibile).

Preţurile specificate *mai mici* decât preţul de echilibrare al pieţei sunt o invitaţie deschisă la vânzarea la negru. Aceasta deoarece, pentru un preţ mai mic, numărul clienţilor dornici să cumpere bilete este mai mare decât cel al biletelor disponibile. Acest dezechilibru pune în mişcare forţe care tind să-l corecteze. Cumpărătorii aspiranţi tind să-şi înteţească eforturile de a obţine bilete. Unii dintre ei devin dispuşi să plătească mai mult decât preţul tipărit pe bilet. Preţurile cresc, iar dezechilibrul iniţial este corectat, preţurile mai mari determinând o scădere a cererii.

De ce oare managerii teatrelor şi cei ai stadioanelor îşi fixează preţurile sub preţul de echilibrare al pieţei? În primul rând, pentru că preţurile scăzute invită o mare audienţă. Cozile lungi de oameni care doresc să intre într-o sală de spectacol sau într-un stadion constituie o reclamă gratuită. Cu alte cuvinte, managementul alege preţuri mai mici pentru a economisi bani pe care ar trebui să-i plătească pentru reclamă. Pe lângă aceasta, managerii se feresc să ridice preţurile de pe bilete – chiar dacă nu le-ar fi prea greu să le vândă pentru un eveniment sportiv deosebit sau pentru un film special – de frica unei reacţii negative a spectatorilor. Mulţi oameni au sentimentul că există un preţ „cinstit" pentru un bilet de cinema, iar managerii răspund acestui sentiment. De aceea, chiar dacă ar putea cere preţuri mai mari decât cele obişnuite pentru un film ca *Naşul*, directorii aleg să nu o facă. Ei ştiu că mulţi oameni ar refuza să vină în continuare la sala lor, având sentimentul că managerii au „profitat" de public cu ocazia rulării acestui film foarte popular. Există şi alte câteva motivaţii, mai puţin stringente, pentru a menţine preţurile fixate sub nivelele de echilibru. Luate împreună, ele asigură continuarea acestei politici a preţurilor – a treia condiţie necesară pentru vânzarea la negru.

Cercetând mai de îndeaproape funcţia pozitivă îndeplinită de speculantul de bilete, s-a arătat că, atunci când preţurile biletelor sunt fixate sub nivelul de echilibru, există mai mulţi clienţi decât bilete. Problema devine una de împărţire a unor bilete insuficiente între numeroşii doritori. Vânzătorul la negru îşi joacă rolul tocmai în rezolvarea acestei probleme.

Să presupunem că, în timpul campionatului de baseball, preţul unui bilet mediu este de 5 dolari şi stadionul este umplut la capacitatea lui de 20.000 de locuri pentru fiecare meci. Cu toate acestea, 30.000 de oameni vor bilete pentru „marele joc" de la sfârşitul sezonului. Cum vor fi distribuite sau raţionalizate cele 20.000 de bilete celor 30.000 de oameni care vor să le cumpere? Care zece mii din cei treizeci de mii de aspiranţi vor trebui să renunţe la meci?

Cele două metode fundamentale de raţionalizare a bunurilor care se găsesc în cantitate insuficientă au fost denumite de economişti „raţionalizare bazată pe preţ" şi „raţionalizare fără a folosi preţul". În primul caz, preţurilor li se permite să crească. Aceasta, în opinia noastră, este singurul mod cinstit de a raţionaliza o marfă atunci când cererea depăşeşte oferta. În exemplul de mai sus, preţul mediu al unui bilet ar putea creşte până la 9 dolari, dacă acesta este preţul la care vor mai fi numai 20.000 de oameni dornici şi gata să cumpere cele 20.000 de bilete. Procedura *specifică*, prin care are loc această creştere de 4 dolari a preţului mediu al unui bilet, este variabilă. Speculanţilor de bilete li s-ar putea permite să cumpere toate biletele şi să le revândă la preţul de 9 dolari biletul. Sau li s-ar putea permite să cumpere 2000 de bilete, celelalte 18.000 fiind vândute la preţul tipărit de 5 dolari. Ei ar putea vinde cele 2000 de bilete cu 45 de dolari bucata, şi aceasta ar avea drept rezultat tot un preţ mediu de 9 dolari pe bilet. Deşi vânzătorilor de bilete la negru li s-ar reproşa preţurile „scandalos de mari", preţurile ar fi, de fapt, rezultatul unei simple aritmetici. Pentru că, dacă este necesar un preţ mediu de 9 dolari pentru a reduce cererea de bilete la cele 20.000 disponibile şi dacă 18.000 din ele sunt vândute cu 5 dolari bucata, atunci restul de 2000 *trebuie* vândute cu 45 de dolari fiecare.

În raţionalizarea care nu se bazează pe preţ, preţurilor nu li se permite să crească pentru a reduce cererea la nivelul ofertei disponibile. Sunt folosite alte tehnici pentru a obţine acelaşi rezultat. Managerul poate distribui bilete pe baza principiului *primul venit* –

primul servit sau poate utiliza alte tipuri de favoritism în scopul de a restrânge piaţa: nepotismul (vânzarea biletelor numai rudelor sau prietenilor), rasismul (a le vinde numai anumitor grupuri rasiale), sexismul (a le vinde numai bărbaţilor). Anumite grupuri de vârstă pot fi selectate, în timp ce tuturor celorlalte le va fi interzis accesul, pot fi acordate privilegii speciale doar veteranilor de război ori membrilor anumitor partide. Toate aceste tehnici de raţionalizare care nu se bazează pe preţuri sunt discriminatorii şi favorizează, în mod arbitrar, unele grupuri în detrimentul altora.

Să analizăm o metodă tipică de genul *primul venit – primul servit* (PVPS), deoarece acesta este tipul de sistem cel mai larg utilizat şi cel considerat de obicei „corect". Deşi vânzarea biletelor a fost programată pentru ora 10 a.m. a zilei în care are loc evenimentul, clienţii plini de speranţă se aşază la coadă în faţa casei de bilete cu mult timp înainte. Unii se alătură rândului la răsăritul soarelui; alţii, chiar în noaptea de dinainte. PVPS este deci discriminatorie faţă de cei care consideră statul la coadă extrem de neplăcut, faţă de cei care nu îşi pot lua o zi liberă pentru a sta la rând sau faţă de cei care nu îşi pot permite să angajeze servitori sau şoferi care să stea la coadă în locul lor.

Oare raţionalizarea pe baza preţului, şi deci specula cu bilete, îi favorizează pe cei bogaţi? La această întrebare trebuie să dăm un răspuns echivoc. Dintr-un punct de vedere, specula cu bilete ajută clasa de jos şi pe cea mijlocie şi îi loveşte pe bogaţi. Dacă presupunem că în rândurile clasei cu cel mai scăzut venit se află mai mulţi oameni care sunt şomeri sau angajaţi parţial, ei au timpul şi ocazia să aştepte la coadă. Chiar dacă ar fi angajaţi, ei nu pierd la fel de mult ca şi ceilalţi când îşi iau liber de la serviciu. Pentru aceşti oameni cu puţine opţiuni, vânzarea la negru a biletelor oferă un serviciu şi ocazia unei afaceri. Nu există un alt domeniu în care o persoană săracă să-şi poată începe propria afacere cu atât de puţin capital. În cazul descris mai sus, nu este nevoie decât de 50 de dolari pentru a cumpăra zece bilete a câte 5 dolari. Când şi dacă acestea sunt revândute cu 45 de dolari fiecare, este obţinut un profit de 400 de dolari.

Membrii clasei mijlocii sunt şi ei ajutaţi, pentru că este mai puţin probabil ca aceşti oameni să aibă timp disponibil să aştepte la coadă pentru bilete. Pentru ei este mai scump (în sensul de venituri pierdute) să îşi ia liber de la serviciu decât pentru un membru al clasei de jos. Este mai prudent, pentru un membru al clasei mijlocii, să-şi cumpere

un bilet de la speculant cu 45 de dolari, decât să aştepte la coadă şi să piardă o sumă mult mai mare, pe care ar fi câştigat-o dacă se ducea la lucru. Pe scurt, vânzarea biletelor la negru le permite oamenilor cu cele mai mici venituri să servească drept agenţi plătiţi ai celor din clasa mijlocie, care sunt prea ocupaţi pentru a aştepta la coadă pentru bilete ieftine.

Oamenii bogaţi au servitori care pot aştepta la cozi lungi în locul lor şi, prin urmare, nu au nevoie de speculanţi. Într-un caz totuşi, vânzătorul de bilete la negru îl poate ajuta chiar şi pe cel bogat – atunci când speculantul, care este un specialist, poate face treaba pentru o sumă mai mică decât l-ar costa pe bogat dacă ar utiliza un servitor pentru acelaşi lucru. (Nu trebuie să surprindă pe nimeni faptul că speculaţia cu bilete poate aduce *tuturor* avantaje. Piaţa nu este o junglă unde oamenii pot avea avantaje numai în detrimentul altora. Schimbul voluntar este modelul tipic de acţiune în care ambele părţi au avantaje.) Dacă profitul cuvenit speculantului este mai mic decât l-ar costa pe bogat să folosească un servitor, el poate cumpăra biletul direct de la speculant, renunţând la intermediarul servitor şi economisind diferenţa de bani.

Dintr-o altă perspectivă totuşi, raţionalizarea pe bază de preţ şi vânzarea biletelor la negru îi avantajează pe bogaţi, deoarece pentru ei va fi mai uşor să cumpere biletele la preţul ridicat al pieţei, în timp ce pentru restul publicului acest lucru este dificil sau imposibil. În orice caz însă, aceasta este esenţa economiei monetare şi ea trebuie acceptată, atâta timp cât dorim să obţinem avantajele pe care numai un astfel de sistem le poate oferi.

În capitolul privind importatorul, economia monetară este apărată, deoarece ea ne permite să ne specializăm şi să beneficiem de diviziunea muncii. Imaginaţi-vă calitatea vieţii şi şansele de supravieţuire, dacă fiecare dintre noi ar fi restrâns la ceea ce poate produce el singur. Perspectiva este înfricoşătoare. Vieţile noastre depind de schimbul cu semenii noştri, şi majoritatea, dacă nu toţi oamenii care trăiesc în zilele noastre, ar pieri dacă sistemul monetar ar cădea.

Gradul în care noi nu permitem banilor să raţionalizeze bunuri, gradul în care nu îngăduim bogaţilor să obţină o parte mai mare din bunurile societăţii în mod proporţional cu cheltuiala lor monetară reprezintă gradul în care acceptăm deteriorarea sistemului monetar.

Desigur, este incorect să permitem bogaţilor să obţină o parte mai mare de bunuri şi servicii, în măsura în care mulţi dintre ei şi-au adunat averile nu prin intermediul pieţei, ci datorită ajutorului guvernamental. Cu toate acestea, eliminarea sistemului monetar în scopul de a ne debarasa de averile adunate ilicit ar fi similară cu aruncarea copilului odată cu apa în care a fost spălat. Soluţia este confiscarea directă a bogăţiei obţinute pe căi necinstite.

Când bogăţia este câştigată cinstit, nu este nimic nepotrivit în faptul de a putea primi o parte mai mare de bunuri şi servicii, iar acest lucru este esenţial pentru menţinerea sistemului monetar. Speculantul, facilitând raţionalizarea biletelor pe baza preţului, este eficient în a-i ajuta pe bogaţi să obţină răsplata eforturilor lor.

Poliţistul necinstit

Eroul din *Serpico*, o carte şi un film de succes, este un poliţist renegat, cu barbă şi hippy, care refuză să se supună codului nerostit al poliţiştilor. „Nu te întoarce împotriva colegilor tăi ofiţeri". Aşa cum spune Serpico: „Singurul jurământ pe care l-am făcut vreodată a fost de a impune legea – şi nu se spunea că împotriva tuturor, cu excepţia celorlalţi poliţişti".

Povestea urmăreşte evoluţia lui Serpico, începând cu ambiţia lui din copilărie de a fi un bun ofiţer de poliţie. Ea dezvăluie naivitatea lui iniţială în privinţa corupţiei în cadrul poliţiei, încercările lui solitare şi lipsite de succes de a trezi interesul comandanţilor pentru această situaţie, dispreţul şi ura pe care le încearcă Serpico în mâinile colegilor lui şi deziluzia lui finală. Pe parcursul întregii poveşti, prezumţiile făcute despre „băieţii buni" şi „băieţii răi" sunt evidente. Băieţii buni sunt reprezentaţi de Frank Serpico şi de unul sau doi poliţişti care i-au oferit un ajutor limitat în încercările lui de a face dreptate şi de a-i pedepsi pe corupţi. Băieţii răi sunt poliţiştii care iau mită şi cei care îi apără pe aceştia de acuzare. Tocmai acest punct de vedere trebuie pus sub semnul întrebării.

Serpico şi jocurile de noroc

Un rol important în povestea lui Serpico este jucat de un plic în care se află 300 de dolari. El l-a primit printr-un mesager de la cineva cunoscut doar sub numele de „Jewish Max", un mare jucător. După multe încercări, Serpico nu reuşeşte să trezească interesul nici unui ofiţer superior de-al lui asupra acestei încercări de mituire.

De ce încerca „Jewish Max" să ofere bani şi cadouri unui Serpico

care nu dorea acest lucru? „Jewish Max”, furnizorul de servicii voluntare (de joc) pentru adulţi care consimt, era una dintre victimele urmărite de Serpico şi de alţi poliţişti „oneşti” din brigada anti-jocuri de noroc! Intenţia lor era aceea de a hărţui, urmări, prinde şi răpi (încarcera) pe toţi cei implicaţi. Publicului i se spune că o comportare violentă agresivă din partea ofiţerilor este necesară pentru că jocurile de noroc sunt ilegale, iar datoria lor este de a sprijini legea. Dar şi cel mai rău călău nazist dintr-un lagăr de concentrare ar putea aduce acest argument în propria lui apărare.

Într-un alt incident, o mamă din ghetou i se plânge lui Serpico că fiul ei a fost atras într-o operaţiune ilegală legată de jocuri. Lui Serpico i se cere să distrugă operaţiunea. Nu poate exista o opoziţie prea mare faţă de încercarea de a proteja un copil de o activitate care i-ar putea fi dăunătoare. Totuşi, împiedicarea unei activităţi legitime pentru adulţi, pe motiv că un copil a fost implicat, este în mod clar discutabilă. Într-un caz ca acesta, soluţia constă nu în eliminarea activităţii, ci în împiedicarea copilului de a participa. Sexul, băutura sau şofatul nu trebuie interzise pe motivul că aceste activităţi sunt periculoase sau le pot dăuna copiilor.

Serpico agent anti-narcotice

În cele din urmă, Serpico este rănit în timp ce încerca să intre în apartamentul unui traficant de droguri, deşi datoria lui, pentru care a depus jurământ, este să – apere drepturile cetăţenilor. Explicaţia, desigur, este aceea că vânzarea drogurilor este interzisă de lege şi, deşi a jurat să apere drepturile indivizilor, Serpico a jurat de asemenea să sprijine legea. În această împrejurare, ca şi în altele, când cele două se află în contradicţie, el o alege pe ultima. Însăşi participarea lui în brigada anti-narcotice demonstrează loialitatea lui faţă de lege, care este mai presus de orice altceva.

Dar interzicerea vânzării de narcotice duce, invariabil, la creşterea preţului de cumpărare, făcând dificilă obţinerea drogului de către dependenţi. În consecinţă, ei trebuie să comită delicte din ce în ce mai mari pentru a obţine banii necesari. Interzicerea vânzării de narcotice, deci, pune cetăţenii în pericol. A impune această interdicţie, aşa cum face Serpico, înseamnă a da mai multă importanţă apărării legii decât apărării cetăţenilor.

Serpico şi chiulitul

Dat fiind faptul că ceea ce trebuie să facă un poliţist este

dăunător pentru public în general, rezultă că, cu cât un poliţist este mai puţin activ, cu atât el va fi mai puţin dăunător pentru public. Majoritatea poliţiştilor, simţind probabil acest lucru, acţionează pentru a salva publicul de la ceva rău, adică îşi evită îndatoririle.

În loc să se agite, amestecându-se în drepturile oamenilor, mulţi poliţişti aleg o ieşire onorabilă – chiulitul. A chiuli (dormind în vreun loc retras în timpul orelor de serviciu) era o situaţie care îl înfuria pe Serpico. În cea mai bună tradiţie a omului plin de importanţă care insistă să conducă vieţile altora, Serpico se încăpăţâna să fie afară pe străzi la orice oră, oprind o prostituată ici, asaltând un jucător colo, hărţuind peste tot traficanţii de droguri.

Desigur, este imposibil să negăm că Serpico era şi o forţă a binelui. La urma urmelor, el vâna violatori, tâlhari, hoţi, ucigaşi şi scandalagii. Mai mult decât atât, îşi îndeplinea îndatoririle într-un mod extrem de imaginativ. Deghizat în evreu tradiţional, în hippy, în măcelar, în om de afaceri, în dependent de droguri, el bântuia pe străzile oraşului şi îi descoperea secretele aşa cum niciunul dintre colegii lui poliţişti – îmbrăcaţi în costume, cravate, balozaide, pantofi negri şi ciorapi albi – nu putea să o facă. Dar măsura în care Serpico era capabil să realizeze aceste lucruri era aceeaşi cu măsura în care era dispus să iasă în afara legii şi ordinii.

Să luăm cazul unui tânăr violator. Serpico a oprit un viol aflat în plină desfăşurare, în ciuda opoziţiei partenerului său poliţist, care a refuzat să investigheze zgomotele ciudate, pe motiv că aveau loc în afara zonei unde el şi Serpico trebuiau să patruleze. Fără să-i pese de un asemenea raţionament, Serpico a ţinut morţiş să afle ce se petrece. El a reuşit să-l prindă numai pe unul din cei trei violatori. După ce l-a adus la sediu, Serpico a fost deziluzionat de tratamentul brutal (şi ineficient) care i-a fost aplicat violatorului. Când prizonierul era pe punctul de a fi transferat în altă parte, Serpico i-a adus o cafea şi i-a vorbit cu blândeţe timp de câteva minute. El a reuşit să descopere numele celorlalţi doi complici, folosindu-se de o persuasiune temperată.

Apoi, Serpico a dat peste modelul deplin al birocraţiei din biroul de poliţie. El i-a localizat pe complici, dar în momentul când l-a sunat pe şeful lui administrativ pentru a-i raporta unde se găsesc aceştia, i s-a spus că detectivul căruia i s-a repartizat cazul este în vacanţă. Ofiţerul comandant a insistat ca Serpico să nu-i aresteze pe complici,

deşi Serpico îi supraveghea din cabina telefonică. Din nou, Serpico nu a respectat ordinul *legal* al ofiţerului lui comandant, şi i-a arestat pe cei doi. (Când i-a adus la secţie, comandantul furios i-a spus că arestarea nu va fi considerată meritul lui – un sfârşit potrivit al acestei poveşti.)

Împrejurări precum cele prezentate au făcut din Serpico un erou permanent şi au adus cărţii şi filmului o mare popularitate. Dar această expunere ilustrează, de asemenea, contradicţia fundamentală a personajului Serpico. Atacurile lui asupra prostituatelor, a jucătorilor de noroc şi a vânzătorilor de droguri – cu toţii angajaţi în acte voluntare între adulţi care consimt reciproc – dezvăluie devotamentul lui absolut faţă de lege. Visul lui din copilărie de a deveni poliţist, să ne aducem aminte, era legat de *sprijinirea* legii. Totuşi, în cazul violatorului, Serpico face o faptă bună numai pentru că este dispus să *încalce* legea. Iar acelaşi principiu de acţiune este prezent în fiecare caz în care comportarea lui poate fi considerată eroică.

Dacă analizăm lupta lui Serpico împotriva celorlalţi poliţişti, a celor „normali" (cei pe care el îi consideră corupţi), descoperim două tipuri de poliţişti. Există, pe de o parte, cei care refuză să hărţuiască adulţi care consimt să se angajeze în activităţi voluntare, deşi ilegale, şi care *acceptă* bani de la cei prinşi în astfel de activităţi; şi există, pe de altă parte, cei care *cer* bani de la aceşti indivizi, pentru a le permite să se angajeze în astfel de activităţi.

În primul exemplu, presupunând că activităţile în cauză sunt legitime, chiar dacă interzise de lege, pare perfect potrivit să se *accepte* bani pentru a îngădui să petreacă. Acceptarea unor bani nu poate fi deosebită, din punct de vedere logic, de acceptarea unui cadou, iar simpla acceptare a unui cadou nu este ilegitimă.

Totuşi, unii adoptă o poziţie contrară, afirmând că nu pot fi făcute excepţii nici măcar în cazul unor legi prost concepute; că „simplii" indivizi nu trebuie să fie liberi de a alege, ci trebuie doar să respecte legea. A permite încălcarea legii este în mod necesar ceva rău, atât în sine, cât şi pentru că, luat ca precedent, duce la haos.

Dar este dificil să fim de acord că încălcarea legii este, în mod necesar, ceva rău. Într-adevăr, dacă procesul de la Nürnberg ne-a învăţat ceva, este tocmai punctul de vedere diametral opus celui de mai sus. Lecţia procesului este aceea că unele legi sunt rele în sine, iar a le respecta este greşit. Este la fel de dificil de înţeles noţiunea potrivit căreia încălcarea selectivă a legii stabileşte un precedent care duce, în

cele din urmă, la haos. Singurul precedent pe care îl stabileşte o astfel de acţiune este acela că legile *nelegitime* nu trebuie respectate. Aceasta nu implică haos şi crime arbitrare, ci implică moralitate. Dacă un astfel de precedent ar fi fost stabilit cu fermitate pe vremea când naziştii au ajuns la putere, gardienii din lagărele de concentrare ar fi refuzat, poate, să se supună ordinelor *legale* de a asasina victime lipsite de apărare.

În sfârşit, noţiunea că niciun „simplu" individ nu ar trebui să fie liber să aleagă ce lege va respecta este un nonsens. Nu există decât „simpli" indivizi.

În concluzie, din moment ce încălcarea legii poate fi legitimă uneori, poliţiştii care o permit acţionează, câteodată, întru totul adecvat. Atacurile lui Serpico la adresa unor astfel de ofiţeri au fost, prin urmare, foarte nejustificate.

Să examinăm acum al doilea tip de ofiţeri de poliţie condamnaţi de Serpico – cei care nu permiteau activităţi ilegale sau acceptau bani atunci când le erau oferiţi, cicereau plată de la cetăţeni. Dicţionarul numeşte aceasta *a extorca*, adică „a lua ceva prin forţă sau constrângere; a stoarce prin forţă fizică, prin violenţă şi ameninţări, prin *folosirea greşită a autorităţii* sau prin orice mijloace ilegale; a lua bani de la cineva, aşa cum cuceritorii iau dări de la cei învinşi". Extorcarea este, de obicei, considerată demnă de dispreţ, ceea ce constituie o apreciere acceptabilă. Totuşi, acest lucru înseamnă, oare, o aprobare a atacurilor lui Serpico la adresa poliţiştilor implicaţi în extorcare? Nu, pentru că rolul lui Serpico era încă şi mai rău decât extorcarea! Să luăm în considerare patru moduri diferite în care un poliţist poate reacţiona la o comportare ilegală, dar perfect morală. El poate fie: (1) să o ignore; (2) să accepte bani pentru a o ignora; (3) să ceară bani pentru a o ignora (extorcare) sau (4) să îi pună capăt.

Dintre cele patru reacţii posibile, ultima este cea mai puţin dezirabilă, pentru că numai ea interzice, în mod absolut, o activitate morală – doar pentru că, întâmplător, este ilegală.

Dacă Serpico ar fi fost un gardian dintr-un lagăr de concentrare nazist, el ar fi considerat că este de datoria lui să respecte ordinele de a tortura prizonierii – la fel ca toţi ceilalţi care iau „legea şi ordinea" drept o valoare supremă. Dacă el şi-ar fi menţinut poziţia în mod consecvent, ar fi simţit de asemenea că este de datoria lui să stârpească „corupţia" din lagăr, denunţându-i pe colegii lui ofiţeri care:

(1) refuzau să execute ordinele; (2) refuzau să execute ordinele şi acceptau plată de la prizonieri sau (3) refuzau să execute ordinele şi cereau plată (extorcare). Ce-i drept, este imoral să extorchezi bani de la prizonieri pentru a nu-i tortura; dar, în mod sigur, este *mai rău* să *nu* le iei banii şi, în schimb, să execuţi ordinele şi să-i torturezi.

Finanţe

Falsificatorul

(neguvernamental)

Dicţionarul defineşte „falsul" ca „plăsmuit; contrafăcut; produs fără drept; făcut ca imitaţie a unui alt lucru, cu intenţia de fraudă, prin prezentarea copiei false ca fiind „originalul". Deci falsificarea este un caz special de fraudă. Într-un caz general de fraudă, „falsitatea" constă în a oferi un bun sau un articol fals în schimbul unui alt bun sau al banilor. În cazul falsificării banilor, ceea ce se plasează drept original nu este o marfă sau un articol, ci chiar banii. Acest caz special de fraudă constituie un furt, ca, de altfel, frauda în general. Dar în cazul falsificării banilor, apar anumite complicaţii.

Efectele falsificării depind în întregime de faptul că banii falsificaţi sunt sau nu descoperiţi şi expuşi ca atare. Dacă lucrurile stau astfel, atunci furtul are loc într-un mod destul de clar. Dacă falsul este descoperit înainte ca falsificatorul să îl plaseze primului destinatar, el va fi prins cu mâinile pline, şi nu s-a petrecut niciun fals (Punctul 1 din diagrama de mai jos). Dacă falsul este descoperit după ce a fost dat primului destinatar, dar înainte ca acesta să-l poată plasa mai departe (Punctul 2 din diagramă), falsul se reduce la un furt de la primul destinatar. Dl. B a renunţat la un bun original sau la un serviciu pentru o bucată de hârtie despre care s-a descoperit că este frauduloasă şi lipsită de valoare. Bucata de hârtie este distrusă şi primul destinatar nu rămâne cu nimic.

Dacă descoperirea este făcută după ce primul destinatar a dat banii (fără să ştie) unui al doilea, dar înainte ca al doilea să îi dea unui al treilea, atunci pierderea este suportată de acest al doilea destinatar (Punctul 3).

Descoperirea falsului la:

Punctul 1 Punctul 2 Punctul 3

Dl. A Dl. B Dl. C Dl. D Dl. E etc.

Falsificator Primul Al doilea Al treilea Al patrulea destinatar destinatar destinatar destinatar

Al doilea destinatar pierde pentru că el i-a dat primului destinatar ceva cu o anumită valoare, dar nu a primit nimic în schimb. Dacă el îl poate descoperi pe primul destinatar, faptul pierderii s-ar complica prin faptul că primul destinatar nu a făcut nimic rău cu bună ştiinţă. Pierderea va trebui probabil împărţită între cei doi primitori. Desigur, dacă plasatorul iniţial al banilor falşi poate fi găsit şi făcut să plătească, nu va fi avut loc nicio pierdere, din moment ce niciun fals nu a avut loc în realitate. Dar dacă niciunul dintre plasatorii anteriori nu poate fi găsit după ce s-au petrecut faptele, destinatarul în posesia căruia s-ar descoperi banii falşi va suporta întreaga pierdere, indiferent prin câte mâini au trecut deja banii.

Dacă banii falşi nu sunt descoperiţi niciodată, situaţia este radical diferită. Pierderile datorate falsificării sunt suportate nu de către individ, ci de întreaga societate, într-un mod mai degrabă complicat. Pierderile nu se vădesc imediat, deoarece nu există *un singur* destinatar, care să piardă valoarea totală a mărfii la care s-a renunţat în schimbul banilor falşi. Dar nu este greu de înţeles că există pierderi – pentru că falsificatorul a câştigat o valoare fără să adauge nimic la depozitul de valori al restului societăţii. De vreme ce, la un moment dat, există o anumită cantitate de bunuri în societate, iar falsificatorul le-a obţinut pe unele dintre acestea prin fraudă, trebuie să existe cineva care a pierdut.

Modul în care pierderea este repartizată în societate depinde de creşterea preţurilor provocată de cantitatea suplimentară de bani (falşi) aflată în circulaţie. Faptul că preţurile *vor* creşte, ca reacţie la activităţile falsificatorilor de bani, este o concluzie evidentă, deoarece falsificarea duce la creşterea cantităţii de bani în circulaţie, în timp ce cantitatea de bunuri şi servicii rămâne aceeaşi. Preţurile nu vor creşte toate o dată, nici nu vor creşte lin şi regulat. Preţurile vor creşte mai degrabă în valuri, precum cercurile apei dintr-o piscină, iscate de piatra ce-i tulbură echilibrul. Ele vor fi antrenate în sus mai întâi în ramura, sau zona, din care face parte primul destinatar al banilor falşi. Preţurile vor fi urcate pentru că banii falşi cheltuiţi în acea ramură sunt „în plus", adică nu ar fi fost cheltuiţi în absenţa falsificării, deci primul destinatar este în avantaj. El a primit bani care nu i-ar fi parvenit în absenţa falsificării şi poate cheltui aceşti bani suplimentari într-o zonă în care preţurile încă nu au crescut. Primul destinatar câştigă această cantitate suplimentară (deşi poate fi substanţială, ea nu

se poate compara cu câştigul falsificatorului).

Al doilea destinatar câştigă, de asemenea, la fel ca toţi ceilalţi destinatari la începutul efectului de val care se propagă la nesfârşit. Aceasta deoarece toţi aceşti oameni primesc noii bani înainte ca preţurile să aibă şansa de a fi împinse în sus de către cantitatea suplimentară de bani pusă în circulaţie prin falsificare. Oricum, în timp va exista un destinatar al banilor falşi care nici nu va câştiga, nici nu va pierde prea mult. El va primi bani într-o perioadă când îi va mai fi cu putinţă să cheltuiască o parte din ei, într-o zonă unde preţurile încă nu au crescut ca efect al falsificării banilor. Dacă îşi cheltuieşte banii într-o zonă în care preţurile încă nu au crescut, va câştiga ceva din inflaţie; dacă nu, va pierde. În medie, în această fază a expansiunii monetare, oamenii nici nu vor beneficia prea mult, nici nu vor pierde prea mult de pe urma falsificării.

Oamenii care primesc banii falşi *după* această fază suportă pierderile expansiunii monetare. Preţurile crescuseră deja înainte ca ei să intre în posesia banilor suplimentari. Când banii falşi au ajuns în sfârşit la ei, aceştia vor avea în mod clar de pierdut. Există unele grupuri, cum ar fi văduvele şi pensionarii, care vor pierde întotdeauna de pe urma falsificării banilor, pentru că veniturile lor rămân fixe, în perioada în care se extinde inflaţia provocată de banii falşi.

Dacă toate acestea sunt adevărate, cum ar putea fi considerat erou falsificatorul de bani? Din moment ce principalul rezultat al falsificării descoperite în cele din urmă este înşelarea persoanei prinse cu banii asupra ei, iar principalul rezultat al falsificării nedescoperite este inflaţia, care în cele din urmă loveşte pe mulţi dintre noi, pare într-adevăr ciudat să-i conferim falsificatorului titlul de erou.

O justificare pentru a-l declara pe falsificatorul de rând drept „erou" este aceea că deja există o falsificare *precedentă* pe piaţă şi că banii falsificaţi de el nu sunt bani legali; dimpotrivă, aceşti bani sunt falşi. Una este să spui că a falsifica banioriginali înseamnă a fura; şi este cu totul altceva să spui că a falsifica bani falşiânseamnă furt!

Poate că o analogie va clarifica mai bine acest punct. A lua de la cineva un lucru, care se află de drept în proprietatea lui, este furt, şi deci ceva nejustificat. Dar o astfel de scoatere în afara legii nu este valabilă în cazul unei proprietăţi ce se găseşte la hoţ în mod eronat (este furată). Într-adevăr, o astfel de activitate nu poate fi numită furt. Cu alte cuvinte, un act care pare identic cu furtul nu este deloc

nelegitim dacă victima nu poate ridica pretenţii legitime asupra lucrurilor luate. Dacă B fură ceva de la A, iar apoi C ia acel ceva de la B, nu putem afirma că C este vinovat de furt. (Pentru a simplifica, putem presupune că proprietarul iniţial A nu poate fi găsit de către C.) Un transfer forţat de bunuri este nelegitim numaidacă proprietarul iniţial era proprietarul *de drept*; dacă nu era, nu este nimic nepotrivit în transferul respectiv.

Într-o manieră asemănătoare, putem realiza că, dacă faptul de a falsifica bani adevăraţi este ilegal, atunci de aici nu decurge faptul că a falsifica bani falsificaţieste un lucru ilegal. Dacă pot fi dovedite afirmaţiile că a falsifica bani falşi nu este ilegal; şi că banii „originali" erau, într-adevăr, falşi, atunci se va demonstra că falsificatorul privat nu este vinovat de vreun rău şi, probabil, îl putem considera drept „erou".

Afirmaţia că falsificarea banilor falşi nu este ilegală în sine se bazează pe înţelegerea noastră că o asemenea activitate este identică în formă cu cea de a fura de la un hoţ. Definiţia din dicţionar a falsificării vorbea despre „a produce fără a avea dreptul" şi de „a da copia falsă drept originală sau adevărată". Dar dacă ceea ce este copiat este, la rândul lui, fals, atunci falsificatorul nu vinde copia falsă ca fiind adevărată. El nu face decât să treacă mai departe (o altă) copie *falsă*. Şi dacă a produce fără a avea dreptul înseamnă a da ceva fals drept *original*, atunci falsificatorul nostru nu produce fără a avea dreptul, pentru că el nu *încearcă* să plaseze ceva drept original – ci încearcă doar să-şi plaseze lucrătura ca fiind o copie a unui *fals*.

Banii pe care îi copiază falsificatorul nostru sunt ei înşişi un fals, fiind făcuţi de un falsificator non-privat: guvernul.

Aceasta este o acuzaţie gravă, şi nu este făcută cu uşurinţă. Oricât de respingător ar fi, adevărul este că guvernele de pretutindeni falsifică banii adevăraţi – aurul şi argintul. De fapt, toate guvernele *interzic* mai apoi utilizarea banilor adevăraţi şi permit numai folosirea falsurilor produse de ele. Acest lucru este echivalent cu un falsificator privat care nu numai că imită banii aflaţi în circulaţie, ci şi împiedică şi interzice circulaţia banilor „legali".

Să analizăm sistemul monetar de dinainte ca guvernele să se fi implicat adânc în el. Aurul şi argintul (ca şi certificatele de hârtie care le reprezintă) erau mijlocul de circulaţie. Guvernul nu putea, pur şi simplu, să intre cu forţa în acest sistem şi să-şi impună *moneda*

discreţionară (monedă bazată pe voinţa împăraţilor, regilor şi preşedinţilor, iar nu pe deciziile voluntare ale oamenilor). Oamenii nu ar fi acceptat-o ca monedă şi nu ar fi renunţat de bunăvoie la posesiunile lor, câştigate cu greutate, în schimbul unor asemenea simboluri. Guvernul utilizat însă metode graduale în încercarea de a obţine controlul asupra mecanismului monetar.

În condiţiile funcţionării standardului aur, proprietarii de monetării private transformau lingourile de aur în monede. Greutatea acestor monede era certificată de proprietarii de monetării private, iar reputaţia de exactitate şi cinste era principalul lor atu în meserie. Primul pas al guvernului a fost să preia controlul asupra monetăriei, pretinzând că baterea de monede era domeniul de drept al suveranului şi că proprietarilor de monetării private nu li se poate încredinţa o sarcină atât de importantă. Apoi guvernul a *naţionalizat* baterea de monedă.

A doua fază a fost *reducerea* valorii. După ce imaginea monarhului a fost reprodusă pe monedă, pentru a certifica greutatea şi calitatea, monedele erau „transpirate" (ştampilate cu o greutate mai mare decât cea reală). În acest mod a început falsificarea guvernamentală.

Al treilea pas a fost adoptarea *legilor privind moneda legală*. Aceste legi cereau ca banii să fie schimbaţi şi număraţi la valoarea lor ştampilată oficial, şi nu la vreo altă valoare, cum ar fi cea bazată pe greutate. O monedă ştampilată la 10 uncii de aur putea fi folosită în mod legal pentru plata unei datorii de 10 uncii de aur, chiar dacă moneda cântărea, în realitate, numai 8 uncii de aur. Protestele creditorilor au fost ignorate de sistemul curţii suveranului, sub protecţia legilor privind moneda legală. Scopul unor astfel de legi era, desigur, de a stabili acceptabilitatea banilor falsificaţi de guvern.

Curând, guvernul descoperi că aceasta era o operaţie la scară mică. Micşorarea greutăţii monedelor avea limite. Chiar şi înlocuirea treptată a monedelor din metal nobil (al căror conţinut în aur era echivalent cu greutatea ştampilată) cu monede simbolice (lipsite de valoare proprie ca metal) nu mai era suficientă. Chiar dacă guvernul lua 100% din valoarea monedei, valoarea tuturor monedelor în total era limitată. Urma să înceapă o direcţie de acţiune cu un potenţial de falsificare mult mai mare.

Atunci a fost introdus pasul al patrulea [1]. Guvernul a încetat,

pur şi simplu, să mai înlocuiască monedele de aur cu monede din metal obişnuit şi a început să creeze monede de metal obişnuit, semnificând mai mult aur decât poseda în realitate. Nici valoarea în aur a monedelor, nici cea a lingourilor, nici chiar valoarea aurului aflat în zăcământ nu mai limitau acum dimensiunile falsificării guvernamentale.

Odată cu această inovaţie, falsificarea guvernamentală a intrat în a cincea etapă – primul stadiu „civilizat". Bancnotele de hârtie, biletele de valoare etc. puteau acum să fie create aparent fără restricţii. Maşinile de tipărit au fost puse în funcţiune la viteze mari şi inflaţiile provocate de falsificările guvernamentale au început să-şi ocupe locul în lumea modernă.

În al şaselea pas, cheltuielile guvernamentale au primit un nou impuls. Falsificarea banilor de hârtie, începută în stadiul al cincilea, fusese o „îmbunătăţire" faţă de falsificarea monedelor, dar perspectiva preluării controlului băncilor şi al banilor din conturi oferea o îmbunătăţire şi mai mare. În funcţie de necesităţile băncilor în privinţa rezervelor, sistemul bancar putea crea o expansiune monetară multiplă, prin bine cunoscutul „efect de multiplicare". În toate economiile aflate în expansiune, bancnotele depăşesc monedele, iar banii de depozit din bănci depăşesc bancnotele. Preluarea băncilor deci (ca şi monopolul emisiunii de monede şi bancnote) oferea un orizont lărgit planurilor de falsificare ale guvernului.

Din nou, sub pretextul că pieţei libere nu i se poate acorda încredere, guvernul a adoptat legislaţia de înfiinţare a Băncii Centrale, apoi a Sistemului Federal de Rezerve. Băncii Centrale i s-a acordat monopolul asupra emisiunii de bancnote, ca şi asupra instrumentelor monetare (operaţiuni pe piaţa deschisă, stabilirea ratei dobânzii, împrumuturi între bănci) prin care întregul sistem bancar este menţinut într-o armonioasă stare de falsificare.

Principalul argument utilizat de guvern a fost că aşa-numitele bănci „libere" sau „sălbatice", aflate mai ales în zone inaccesibile din Vestul mijlociu, nu se îngrijeau să-şi acopere hârtiile de valoare prin rezerve. Această acuzaţie era adevărată, în general. Dar motivele ei, ce apar de la Războiul din 1812, sunt grăitoare. Pe vremea acelui război, băncile din New England erau cele mai solide din ţară. Dar New England era şi partea din ţară care se opunea cel mai mult războiului. De aceea, guvernul central a trebuit să împrumute bani de la băncile

din Vestul mijlociu, a căror emisiune de bancnote depăşea cu mult rezervele lor de aur. (Guvernul îşi rezervase sarcina de a menţine probitatea băncilor, dar a renunţat.) Guvernul a cheltuit o mare parte din aceşti bani (sub forma de hârtii de valoare) în New England. Când aceste bănci au prezentat hârtiile de valoare din Vestul mijlociu pentru răscumpărare, guvernul, abdicând şi mai mult de la îndatoririle pe care singur şi le asumase, a declarat „vacanţă bancară" şi a permis băncilor nesigure să nu-şi îndeplinească obligaţiile câţiva ani la rând. Politicile exuberante consecvente, adoptate de aceste bănci, au adus un prost renume activităţii bancare private şi au oferit guvernului o justificare pentru a o prelua. Aceste bănci private au fost încurajate, în operaţiunile lor de falsificare, chiar de guvern.

În acest stadiu de dezvoltare, mai rămăsese un singur obstacol, şi aceasta a permis guvernului să facă al şaptelea pas. Unele ţări s-au lansat în falsificare, şi deci în inflaţie, mai mult decât altele. Dar atunci când o ţară se angajează, într-o mai mare măsură decât alte ţări, în falsificare-inflaţie, ea se împotmoleşte în probleme de echilibru al plăţilor. Dacă guvernul ţării A falsifică în mai mare măsură decât guvernul ţării B, preţurile vor creşte mai repede în A decât în B. Ţara A vă descoperi că este mai uşor să cumpere de la B şi mai greu să vândă ţării B. De aceea importurile ţării A (ceea ce cumpără) îi vor depăşi exporturile (ceea ce vinde). Rezultatul imediat al dezechilibrului între importuri şi exporturi va fi un flux de aur de la A la B pentru a plăti excesul de cumpărături. Dar, pentru că aurul este limitat, acest lucru nu se poate petrece la nesfârşit.

Există câteva răspunsuri posibile. Guvernul A poate pune o taxă pe importuri (un tarif), sau B poate pune o taxă pe exporturi. Ambele ţări pot stabili cote care să interzică schimbul dincolo de o anumită limită. A îşi poate *devaloriza* moneda, făcând să fie mai uşor de exportat şi mai greu de importat. Sau B îşi poate revaloriza moneda, cu efecte opuse. Există totuşi nişte probleme legate de aceste reacţii. Tarifele şi cotele intră în opoziţie cu comerţul, cu specializarea şi diviziunea internaţională a muncii. Devalorizările şi revalorizările sunt foarte conflictuale şi intră în opoziţie cu sistemul comerţului internaţional, pe care lumea l-a construit de-a lungul atâtor ani. Pe lângă aceasta, ele nu rezolvă cu adevărat problema dezechilibrului, astfel că pot apărea crize ale monedei de fiecare dată când au loc schimbări în valoarea relativă a diverselor monede de pe glob.

În lume se petrece acum acest al şaptelea pas, de aceea este dificil să tragem o concluzie cu privire la el. Cu toate acestea, două modele par să fie vizibile. Unul este apariţia unei conferinţe monetare mondiale de tipul Bretton Woods. La conferinţele de acest gen, cei mai mari falsificatori-inflaţionişti se adună pentru a discuta posibilele măsuri pentru acţiunile lor (deşi, bineînţeles, ei nu îşi văd rolul în acest mod). De obicei, ei discută adoptarea unei versiuni a sistemului de bancă centrală din SUA, menită a fi utilizată în întreaga lume. Au fost făcute sugestii pentru adoptarea unui echivalent internaţional al Sistemului Federal de Rezerve din Statele Unite. O bancă mondială puternică de acest tip ar exercita, în mare măsură, aceeaşi putere asupra întregii lumi pe care o bancă naţională o are asupra propriei sale ţări. Ea ar avea puterea de a obliga toate băncile să producă inflaţie la unison şi să direcţioneze inflaţia în sensul asigurării că nicio altă putere, în afară de ea însăşi, nu va putea falsifica bani. Deoarece fiecare centru naţional de falsificare şi-a apărat până acum cu gelozie propriile sale puteri, o astfel de bancă centrală mondială nu a fost încă înfiinţată.

Un sistem alternativ, popularizat de Milton Friedman de la Universitatea din Chicago, este sistemul „cursurilor de schimb flexibile”. Acest sistem funcţionează în aşa fel încât, ori de câte ori preţurile sau valoarea monedelor din două ţări se schimbă una faţă de alta, ele se reajustează automat. Adică preţurilor monedelor din diverse ţări li se permite să se schimbe unul faţă de altul. Aceasta se deosebeşte semnificativ de înţelegerile făcute la conferinţele monetare mondiale precedente, unde aceste preţuri sunt *fixe* unul faţă de altul. Într-un sistem flexibil, dacă ţara A produce inflaţie într-un ritm mai mare decât ţara B, va fi o ofertă relativ suplimentară de monedă A, ceea ce va duce la scăderea preţului monedei A, îi va opri importurile şi îi va face exporturile mai atrăgătoare. Marele avantaj al sistemului de schimb flexibil, faţă de sistemele de schimb fixe ale acordurilor monetare internaţionale, este cel de a fi un sistem în întregime *automat*. În felul acesta sunt evitate crizele care s-ar petrece într-un sistem fix, de fiecare dată când monedele îşi schimbă valoarea una faţă de alta.

Totuşi, deoarece ambele sisteme sunt numai încercări superficiale de a suprima efectele reale rezultate din schemele guvernamentale de falsificare-inflaţie, niciunul nu poate fi preferabil.

În mod paradoxal, aceste efecte sunt lucruri *bune*. Tot aşa cum o durere în corp poate fi un avertisment pentru o boală mult mai serioasă, şi deci este utilă, o problemă a balanţei de plăţi poate fi un semnal al ameninţării inflaţiei internaţionale. Încercarea de a rezolva în aparenţă aceste dificultăţi, prin scheme bazate pe cursuri de schimb flexibile, lasă economia mondială expusă ravagiilor inflaţiei. Ar fi mult mai bine atât pentru economia mondială, cât şi pentru economia fiecărei ţări în parte dacă, în loc să se caute moduri de a sprijini falsificarea şi inflaţia rezultată din ea, guvernele lumii ar renunţa de tot la aceste politici.

În acest context, nu ne putem împiedica să visăm cu ochii deschişi la agenţii Trezoreriei, oamenii „T" din serialele TV moderne. Devotaţi eliminării falsificatorilor, îmbrăcaţi în cel mai bun stil „FBI modern", ei reprezintă esenţa „incoruptibililor" (ha, ha!) duri care aplică legea. La televizor, aventurile lor încep de obicei printr-o imagine ce-i prezintă coborând treptele de la clădirea Trezoreriei. Dacă s-ar întoarce şi ar urca scările *înapoi*, ar intra *în* birourile şefilor lor şi i-ar aresta *pe aceştia*, agenţii ar pune mâna, poate, pe cea mai mare bandă de falsificatori pe care omenirea a cunoscut-o vreodată.

Cât priveşte afirmaţia că falsificatorul privat este un erou, aici trebuie aplicate trei criterii pentru acţiuni eroice. Acţiunea nu trebuie să violeze drepturile unor oameni nevinovaţi; acţiunea trebuie să aducă un beneficiu considerabil unui număr mare de oameni; şi trebuie să fie dusă la îndeplinire printr-un apreciabil risc personal.

Asupra celui de-al treilea punct nu există niciun dubiu. Falsificatorii neguvernamentali operează printr-un mare risc personal. Guvernul a declarat această activitate ilegală. Ministerul Finanţelor al Statelor Unite cheltuieşte mari sume de bani pentru a-i prinde pe falsificatorii privaţi. Guvernul este pregătit să-i dea în judecată pe toţi cei acuzaţi de falsificare şi să-i trimită la închisoare pe toţi cei găsiţi vinovaţi. Nu ne putem îndoi că criteriul „riscului" este mai mult decât îndeplinit.

Mai mult decât atât, este clar că activităţile falsificatorilor privaţi sunt benefice pentru public. Falsificarea neguvernamentală, dacă ar fi permisă, ar însemna ruinarea sistemului de bani falşi al guvernului. Măsura în care sunt activi falsificatori neguvernamentali este aceeaşi cu măsura în care scade eficienţa sistemului de falsificare al guvernului. Faptul că sistemul de falsificare al guvernului este foarte

dăunător constituie, în sine, un puternic argument *prima facie* în favoarea falsificării neguvernamentale. (Desigur, falsificarea privată este ilegală şi deci nu se poate pleda în favoarea ei. Cu toate acestea, este interesant să dezvoltăm implicaţiile teoriei economice.)

S-ar putea obiecta că, dacă falsificatorii privaţi ar ajunge la putere şi ar înlocui guvernul, oamenii nu ar fi într-o situaţie mai bună. Desigur, acest lucru este adevărat. Dar în realitate, falsificatorii privaţi lucrează la scară mică şi aşa vor rămâne. Ei nu pot constitui decât o problemă minoră. De fapt, tocmai această realitate înclină demonstraţia în favoarea lor. Ei nu constituie o ameninţare la adresa oamenilor; ei nu sunt şi nu au perspective să devină destul de puternici pentru a face acest lucru. Efectul datorat lor este cel de a reduce şi contracara marele rău al falsificării guvernamentale. Acest lucru este benefic pentru un mare număr de oameni. Deşi câţiva indivizi s-ar putea să sufere din această activitate, în mare, activitatea falsificatorului privat face mai mult bine decât rău. Şi, trebuie reamintit, activitatea lor nu este frauduloasă şi imorală, pentru că ei *nu* caută să treacă banii falşi drept bani adevăraţi.

Zgârcitul

Zgârcitul nu şi-a revenit niciodată din atacul la care a fost supus de Charles Dickens în *Colindul de Crăciun*. Deşi zgârcitul mai fusese sever criticat şi înainte de Dickens, descrierea lui Ebenezer Scrooge a devenit irevocabilă şi a trecut în folclorul timpului nostru. Într-adevăr, această atitudine pătrunde şi în lecţiile de economie ale elevilor. Acolo zgârcitul este condamnat în mod deschis şi este învinuit pentru şomaj, pentru variaţii în ciclul afacerilor şi pentru depresiunile şi recesiunile economice. În faimosul sau mai degrabă infamantul „paradox al economiilor", tinerii studenţi în economie sunt învăţaţi că, deşi a face economii poate fi bine pentru un individ sau o familie, ar putea fi o prostie pentru economia luată ca întreg. Doctrina keynesiană dominantă pretinde că, cu cât se economiseşte mai mult într-o economie, cu atât se cheltuieşte mai puţin pentru consum şi, cu cât se cheltuieşte mai puţin, cu atât sunt mai puţine locuri de muncă.

Este timpul să punem capăt tuturor acestor idei greşite. Din economisire derivă avantaje multe şi variate. Încă de când primul om preistoric a economisit boabe de porumb pentru a le planta mai târziu, rasa umană are o datorie de recunoştinţă faţă de cei care tezaurizează, economisesc şi sunt zgârciţi. Acestor oameni care au refuzat să

folosească dintr-odată întreaga lor bogăţie şi au decis să oeconomisească mai degrabă pentru o vreme când vor avea nevoie de ea le datorăm înzestrarea cu un capital care ne permite să aspirăm la un standard civilizat de viaţă. Este, desigur, adevărat că astfel de oameni au devenit mai bogaţi decât semenii lor şi, probabil, din această cauză şi-au câştigat antipatia acestora. Poate că asupra întregului proces de economisire şi acumulare a fost aruncată o reputaţie proastă odată cu cea atribuită celui ce economiseşte. Dar antipatia nu este meritată, pentru că salariile câştigate de mase depind strâns de ritmul în care cel care economiseşte poate acumula bani. De exemplu, există multe cauze ce contribuie la faptul că muncitorul american câştigă mai mult decât, să spunem, cel bolivian. Educaţia, sănătatea şi motivaţia muncitorului american joacă un rol important. Dar o contribuţie *majoră* la diferenţa de salariu este cantitatea mai mare de capital înmagazinată de patronii americani faţă de cei bolivieni. Iar acesta nu este un caz excepţional. De-a lungul întregii istorii, cel care economiseşte a contribuit efectiv la ridicarea standardului de viaţă deasupra nivelului unui sălbatic.

Poate că se va obiecta că există o diferenţă între a *economisi* (lucru recunoscut ca fiind productiv în procesul acumulării de capital) şi a *tezauriza* (a ţine banii deoparte de cheltuială pentru consum); şi că cel care economiseşte îşi canalizează banii în ramurile bunurilor de capital, unde vor putea face un bine; în timp ce banii tezaurizaţi sunt complet sterili. Tezaurizatorul, se va spune, reduce banii primiţi de comercianţii cu amănuntul, forţându-i să concedieze angajaţi şi să reducă comenzile pentru intermediari. Cei din urmă, la rândul lor, sunt forţaţi să îşi reducă personalul şi să renunţe la comenzile pentru comercianţii cu ridicata. Sub influenţa tezaurizatorilor, procesul complet se va repeta în întreaga structură de producţie. Cum angajaţii sunt concediaţi, ei vor avea mai puţini bani de cheltuit pe bunuri de consum, contribuind astfel la proces. Deci, tezaurizarea este văzută ca fiind complet sterilă şi distructivă.

Argumentaţia este plauzibilă, cu excepţia unui punct crucial pe care această inspirată demonstraţie keynesiană nu îl ia în considerare; posibilitatea schimbării preţurilor. Înainte ca vânzătorul cu amănuntul să-şi concedieze angajaţii şi să reducă comenzile din cauza unor bunuri rămase nevândute, el va încerca de obicei să îşi reducă preţurile. Va face o vânzare la preţuri speciale sau va folosi o altă tehnică

echivalentă cu o scădere a preţului. Dacă problemele lui nu se datorează faptului că marfa este imposibil de vândut, cele spuse mai sus vor fi suficiente pentru a pune capăt cercului vicios al şomajului şi depresiunii. Cum este posibil?

Atunci când retrage banii de pe piaţa de consum şi *nu* îi face disponibili pentru cumpărarea de echipament de capital, tezaurizatorul provoacă o reducere a cantităţii de bani aflată în circulaţie. Cantitatea de bunuri şi servicii disponibile rămâne aceeaşi. Deoarece unul dintre cei mai importanţi factori determinanţi ai preţului în orice economie este relaţia dintre cantitatea de bani şi cantitatea de bunuri şi servicii, tezaurizatorul reuşeşte să reducă nivelul preţurilor. Să examinăm un model simplist, dar nu cu totul inadecvat, în care toţi dolarii din economie sunt licitaţi faţă de toate bunurile şi serviciile acesteia. Deci, cu cât sunt mai puţini dolari, cu atât puterea de cumpărare a fiecăruia va fi mai mare. Deoarece tezaurizarea poate fi definită ca reducerea cantităţii de bani aflate în circulaţie, şi – celelalte condiţii rămânând aceleaşi – mai puţini bani înseamnă preţuri mai scăzute, atunci se poate spune cu promptitudine că tezaurizarea duce la scăderea preţurilor.

Nu este nimic rău în scăderea nivelului preţurilor. Dimpotrivă, unul din marile avantaje este că toţi ceilalţi oameni, cei care nu sunt zgârciţi, beneficiază de pe urma bunurilor şi serviciilor mai ieftine.

Preţurile mai scăzute nu vor provoca nici depresiuni. Într-adevăr, evoluţia preţurilor la unele dintre cele mai bune aparate din Statele Unite a urmat o linie puternic descendentă. Atunci când automobilele, televizoarele şi computerele au fost produse pentru prima dată, preţurile lor depăşeau cu mult posibilităţile consumatorului mediu. Dar eficienţa tehnică a reuşit să reducă preţurile până când acestea au devenit accesibile masei de consumatori. Nu este nevoie să mai amintim că scăderea acestor preţuri nu a produs nicio depresiune sau recesiune. În realitate, singurii oameni de afaceri care au de suferit dintr-o astfel de tendinţă sunt cei care urmează analiza keynesiană şi nu îşi reduc preţurile în faţa unei scăderi a cererii. Dar departe de a provoca o depresiune din ce în ce mai mare, aşa cum pretind keynesienii, aceşti oameni de afaceri nu reuşesc decât să ajungă la faliment. Pentru ceilalţi, afacerile continuă la fel de satisfăcător ca înainte, dar la un nivel mai scăzut al preţurilor. Cauza depresiunilor, prin urmare, se află în altă parte [2].

De asemenea, respingerea tezaurizării pe motiv că provoacă dezordine şi forţează mereu economia să se ajusteze este lipsită de substanţă. Chiar dacă este adevărată, ea nu ar putea constitui o incriminare a tezaurizării, pentru că piaţa liberă este în primul rând o instituţie de ajustare şi reconciliere a gusturilor divergente şi mereu în schimbare. A critica tezaurizarea din acest motiv înseamnă că ar trebui să criticăm şi schimbarea stilurilor de îmbrăcăminte, fiindcă acestea apelează neîncetat la piaţă pentru ajustări de mare fineţe. Tezaurizarea nu este nici măcar un proces care să provoace o mare dezordine, deoarece, pentru fiecare avar care îşi îndeasă banii în saltea, există numeroşi moştenitori ai zgârciţilor care îi scot afară. Aşa a fost întotdeauna, şi acest lucru nu pare că se va schimba în mod dramatic.

Afirmaţiile că muntele de bani cash ai zgârcitului este steril, pentru că nu produce dobândă ca atunci când ar fi depus într-o bancă, sunt de asemenea lipsite de valoare. Oare banii din portofelul fiecărui individ pot fi caracterizaţi drept sterili pentru că nu aduc dobândă? Dacă oamenii se abţin în mod voluntar să câştige dobândă de pe urma banilor lor şi îi ţin sub formă de cash, banii pot să pară inutili din punctul nostru de vedere, dar fără îndoială că nu sunt inutili din punctul lor de vedere. Zgârcitul poate să-şi dorească banii nu pentru a-i cheltui mai târziu, nu pentru a acoperi prăpastia dintre cheltuieli şi plăţi, ci mai degrabă pentru simplabucurie de a deţine bani cash. Cum poate, oare, economistul, educat în tradiţia maximizării utilităţii, să caracterizeze *bucuria* ca fiind sterilă? Iubitorii de artă care tezaurizează picturi şi sculpturi rare nu sunt caracterizaţi ca fiind angajaţi în întreprinderi sterile. Oamenii care au câini şi pisici, doar pentru scopul de a se bucura de ei, şi nu ca investiţie, nu sunt descrişi ca angajându-se în activităţi sterile. Gusturile oamenilor sunt diferite, şi ceea ce este steril pentru o persoană poate fi departe de a fi steril pentru altă persoană.

Tezaurizarea zgârcitului de mari sume de bani cash poate fi considerată doar eroică. Noi beneficiem de nivelurile mai scăzute ale preţurilor care rezultă din aceasta. Banii pe care îi avem şi pe care dorim să-i cheltuim devin mai valoroşi, permiţându-i cumpărătorului să achiziţioneze mai mult cu aceeaşi cantitate de bani. Departe de a dăuna societăţii, zgârcitul este un binefăcător, mărindu-ne puterea de cumpărare de fiecare dată când tezaurizează.

Moştenitorul

Moştenitorii şi moştenitoarele sunt descrişi, de obicei, ca fiind nişte indivizi iresponsabili, trândavi şi leneşi, care se bucură de viaţă într-un lux nemeritat. Probabil că aceasta este o caracterizare adevărată pentru mulţi dintre ei. Dar ea nu micşorează rolul eroic jucat de moştenitor.

O moştenire este pur şi simplu o formă de cadou, un dar oferit cu ocazia morţii. La fel ca şi cadourile oferite cu ocazia naşterii, a zilelor de naştere, a nunţilor, aniversărilor şi vacanţelor, el poate fi definit ca un transfer voluntar de recompense de la o parte către cealaltă. De aceea nu putem să ne opunem moştenirilor şi, în acelaşi timp, să fim în favoarea celorlalte tipuri de cadouri. Cu toate acestea, mulţi oameni fac exact acest lucru. Înclinaţia lor anti-moştenire este alimentată de imagini ale hoţilor care îşi lasă copiilor lor câştigurile dobândite pe căi ilegale. Ei îi văd pe membrii clasei conducătoare acumulând averi nu prin activităţi cinstite, ci cu ajutorul subsidiilor, tarifelor şi măsurilor de protecţie guvernamentale, şi apoi trecând mai departe ceea ce au acumulat. Desigur, acest lucru ar trebui interzis. Eliminarea moştenirii pare să fie o soluţie.

Totuşi, ar fi imposibil să eliminăm moştenirea fără a elimina toate celelalte tipuri de cadouri. Taxa de 100% pe moştenire, sugerată adesea ca fiind mijlocul de a elimina moştenirea, nu ar realiza acest lucru. Pentru că, dacă alte tipuri de cadouri ar fi permise, taxa ar putea fi ocolită cu uşurinţă. Banii şi proprietăţile ar putea fi transferate pur şi simplu prin intermediul unor cadouri de ziua de naştere, de Crăciun etc. Părinţii ar putea chiar să ţină cadourile pentru copiii lor, pentru a le fi date acestora la prima aniversare după moartea părintelui.

Soluţia la problema averilor dobândite ilicit nu stă în împiedicarea generaţiei următoare de a obţine aceste fonduri, ci în găsirea de modalităţi care să asigure că de la bun început aceste averi nu sunt deloc dobândite. Atenţia ar trebui îndreptată mai degrabă asupra recuperării proprietăţii ilicite şi returnării ei către victimă.

Se va argumenta, oare, că taxa de 100% pe moştenire este „pe locul doi între cele mai bune" politici? Că, dacă nu avem puterea de a-i lipsi pe delincvenţi de câştigurile lor ilicite, trebuie să facem efortul de a le interzice posibilitatea să-şi transmită averile copiilor lor? Acest lucru este contradictoriu. Dacă lipseşte puterea de a aduce delincvenţii în justiţie pentru că alţi delincvenţi funcţionari controlează sistemul

justiției, atunci în mod clar lipsește și puterea de a impune o taxă de 100% pe moștenire.

În realitate, chiar dacă o asemenea taxă ar putea fi adoptată prin lege și pusă în aplicare, năzuința spre egalitarism care însuflețește în realitate toate aceste propuneri ar fi frustrată. Pentru că un adevărat egalitarianism înseamnă nu numai o distribuție egală a banilor, dar și o distribuție egală a recompenselor nemonetare. Cum ar putea egalitariștii să remedieze inechitățile dintre cei care văd și cei care sunt orbi, dintre cei care au ureche muzicală și cei care nu au, dintre cei care sunt frumoși și cei care sunt urâți, dintre cei talentați și cei care nu sunt talentați? Dar inechitățile dintre cei care au dispoziții fericite și cei înclinați către melancolie? Cum le-ar media egalitariștii? S-ar putea oare lua bani de la cei care au „prea multă fericire" pentru a fi dați drept compensație celor care au „prea puțină"? Cât valorează o dispoziție bună? Oare 10 dolari pe an ar putea fi echivalenți cu 5 unități de fericire?

Absurditatea unei asemenea poziții îi poate duce pe egalitariști la adoptarea celei de a doua politici din top, cum este cea folosită de dictatorul din „Harisson Bergenon", o povestire scurtă din volumul *Bun venit în Casa Maimuței* de Kurt Vonnegut [3]. În această povestire, oamenii puternici au fost obligați să ducă greutăți pentru a fi aduși la același nivel ca și restul populației; indivizii cu înclinații muzicale au fost obligați să poarte căști care produceau sunete prea intense, direct proporționale cu talentul lor. Aici duce în mod logic dorința de egalitarianism. Eliminarea moștenirii în bani este numai primul pas.

Tocmai moștenitorul și instituția moștenirii sunt cele care stau între civilizația așa cum o știm noi și o lume în care nici unui talent sau nici unei fericiri nu li s-ar permite să strice egalitatea. Dacă individualitatea și civilizația sunt prețuite, atunci moștenitorul va fi așezat pe piedestalul pe care îl merită cu prisosință.

Cămătarul

Încă din timpurile biblice, când cămătarii erau izgoniți din templu, ei au fost disprețuiți, criticați, defăimați, persecutați, urmăriți în justiție și caricaturizați. Shakespeare, în *Neguțătorul din Veneția*, îl caracteriza pe cămătar ca pe un evreu foindu-se încoace și încolo pentru a pretinde „bucata lui de carne". În filmul intitulat *The Pawnbroxer*, cămătarul era obiectul aversiunii celorlalți.

Cu toate acestea, cămătarul, împreună cu verii lui primari, cel

care ţine o casă de amanet şi rechinul care acordă împrumuturi cu dobândă mare, au fost judecaţi foarte greşit. Deşi îndeplinesc un serviciu necesar şi important, ei sunt totuşi extrem de nepopulari.

Acţiunea de a da şi de a lua bani cu împrumut se petrece pentru că oamenii au *rate de preferinţă a timpului* diferite (rata la care sunt dispuşi să schimbe banii pe care îi posedă în prezent, contra banilor pe care îi vor primi în viitor). Dl. A poate fi nerăbdător să aibă banii *chiar acum* şi să nu-i pese prea mult de banii pe care îi va avea în viitor. El este dispus să renunţe la 200 de dolari *anul viitor* pentru a avea 100 de dolari *acum*. Dl. A are o rată de preferinţă a timpului *foarte ridicată*. La celălalt capăt al spectrului se găsesc oamenii cu rate de preferinţă a timpului foarte *scăzute*. Pentru ei, „banii viitori" sunt aproape la fel de importanţi ca şi „banii prezenţi". Dl. B, cu o rată de preferinţă a timpului *scăzută*, este dispus să renunţe numai la 102 dolari anul viitor pentru a primi acum cei 100 de dolari. Spre deosebire de dl. A, căruia îi pasă mult mai mult de banii prezenţi decât de cei viitori, Dl. B nu ar renunţa la o cantitate mare de bani viitori pentru a avea în mână bani cash. (Să notăm că nu există o rată de preferinţă a timpului *negativă*, adică o preferinţă pentru banii din viitor mai mare decât pentru banii prezenţi. Ceea ce ar echivala cu a spune că ar fi o preferinţă de a renunţa la 100 de dolari în prezent, pentru a avea 95 de dolari în viitor. Acest lucru este iraţional, cu excepţia cazului în care funcţionează alte condiţii decât preferinţa timpului. De exemplu, cineva poate dori să cumpere protecţie pentru bani care nu sunt siguri acum, dar vor fi siguri peste un an etc. Sau altcineva poate dori să îşi savureze desertul şi să amâne consumarea lui până după cină. Atunci, „desertul-înainte-de-cină" ar fi considerat un bun *diferit* faţă de „desertul-de-după-cină", indiferent cât de similare ar fi cele două bunuri în termeni fizici. Deci nu există preferinţă pentru un bun în viitor faţă de *acelaşi* bun în prezent.)

Deşi nu este necesar, se obişnuieşte ca o persoană cu o rată de preferinţă a timpului ridicată (Dl. A) să devină în mod clar o persoană care *ia cu împrumut bani*, iar o persoană cu o rată de preferinţă a timpului scăzută (Dl. B) să devină o persoană care *dă bani cu împrumut*. Ar fi natural, de exemplu, ca Dl. A să împrumute de la Dl. B. Astfel, Dl. A este dispus să renunţe la 200 de dolari peste un an de zile pentru a avea 100 de dolari acum, iar Dl. B este dispus să dea cu împrumut 100 de dolari acum dacă poate obţine cel puţin 102 dolari

după ce se va fi scurs un an. Dacă ei ajung la înţelegerea ca peste un an să fie restituiţi 150 de dolari pentru un împrumut prezent de 100 de dolari, atunci amândoi câştigă. Dl. A vă câştiga diferenţa dintre cei 200 de dolari, pe care ar fi fost dispus să-i plătească în schimbul celor 100 de dolari de acum, şi cei 150 de dolari pe care va trebui să-i plătească în realitate. Adică va câştiga 50 de dolari. Dl. B va câştiga diferenţa dintre cei 150 de dolari, pe care îi va câştiga în realitate peste un an, şi cei 102 dolari, pe care ar fi fost dispus să-i accepte peste un an renunţând la 100 de dolari acum, obţine deci 48 de dolari. De fapt, pentru că împrumutul de bani este un schimb, ca în oricare alt schimb, ambele părţi trebuie să câştige, altfel ar fi refuzat să participe.

Un cămătar poate fi definit ca o persoană care dă cu împrumut banii săi sau pe cei ai altora. În acest ultim caz, funcţia lui este aceea a unui intermediar între cel care dă şi cel care ia bani cu împrumut. În oricare din cazuri, cămătarul este la fel de onest ca oricare alt om de afaceri. El nu forţează pe nimeni să facă afaceri cu el şi nu este, la rândul lui, obligat. Există, desigur, cămătari necinstiţi, la fel cum există oameni necinstiţi în orice domeniu al vieţii. Dar nu există nimic necinstit sau condamnabil în legătură cu împrumutarea de bani *în sine*. Unele critici ale acestui punct de vedere merită să fie examinate mai în detaliu.

1. „A da bani cu împrumut este ceva abominabil pentru că este însoţit adesea de violenţă. Cei care iau bani cu împrumut (victimele) şi care nu-şi pot plăti datoriile sunt deseori ucişi – de obicei de către rechinul care dă bani cu împrumut". Indivizii care iau bani cu împrumut de la cămătari au încheiat, de cele mai multe ori, contracte cu aceştia, contracte la care au consimţit pe deplin. Cineva nu poate fi numit o victimă a unui cămătar dacă a fost de acord să plătească o datorie, apoi nu şi-a ţinut promisiunea contractuală. Dimpotrivă, cămătarul este victima celui care a luat bani cu împrumut. Dacă împrumutul are loc, dar nu şi restituirea, situaţia este echivalentă cu un furt. Diferenţa este prea mică între hoţul care sparge biroul cămătarului şi îi fură banii şi persoana care „ia cu împrumut" banii pe bază de contract, şi apoi refuză să-i restituie. În ambele cazuri, rezultatul este acelaşi – cineva a luat în posesie bani care nu sunt ai lui.

A ucide un debitor este o reacţie exagerată şi nedreaptă, la fel cum ar fi uciderea unui hoţ. Totuşi, motivul principal pentru care cămătarii iau legea în mâinile lor şi nu ezită să recurgă la forţă şi chiar

la crimă este acela că lumea interlopă controlează camăta. Dar acest control a survenit, practic, la cererea publicului! În momentul în care tribunalele au refuzat să oblige debitorii să îşi plătească datoriile lor de drept şi au interzis darea cu împrumut a banilor cu dobânzi mari, lumea interlopă a păşit în acest domeniu. Ori de câte ori guvernul interzice o marfă pentru care există consumatori, fie aceasta whisky, droguri, jocuri de noroc, prostituţie sau împrumuturi cu dobândă mare, lumea interlopă intră în activitatea pe care întreprinzătorii care respectă legea se tem să o servească. Nu există nimic care să constituie, în sine, un delict în cazul whiskyului, în cel al drogurilor, jocurilor de noroc, prostituţiei sau în cazul împrumuturilor cu dobândă mare. Metodele crimei organizate devin asociate cu aceste domenii doar pentru că există o prohibiţie legală.

2. „Banii sunt sterili şi nu produc nimic prin ei înşişi. Deci, *orice* luare de dobândă pentru utilizarea lor înseamnă exploatare. Cămătarii, care cer dobânzi exagerate, se numără printre cei mai exploatatori oameni din economie. Ei merită pe deplin oprobriul pe care îl primesc".

În afară de capacitatea banilor de a cumpăra bunuri şi servicii, faptul de a avea bani mai devreme oferă o eliberare de chinul de a aştepta împlinirea dorinţei. Acest fapt favorizează o investiţie productivă care, la sfârşitul perioadei de împrumut, chiar şi după ce s-a plătit dobânda, oferă mai multe bunuri şi servicii decât la început.

Cât priveşte ratele „exorbitante" ale dobânzii, ar trebui să se înţeleagă că, pe piaţa liberă, rata dobânzii tinde să fie determinată de preferinţele de timp ale tuturor actorilor economici. Dacă rata dobânzii este excesiv de ridicată, vor tinde să se dezvolte forţe care o vor împinge în jos. Dacă, de exemplu, rata dobânzii este mai ridicată decât rata de preferinţă a timpului a celor implicaţi, cererea pentru împrumuturi va fi mai mică decât oferta, iar rata dobânzii va fi forţată să coboare. Dacă rata dobânzii nu manifestă nicio tendinţă de a coborî, această indică nu faptul că este prea ridicată, ci doar că numai o rată ridicată a dobânzii poate echilibra cererea pentru împrumuturi şi satisface rata de preferinţă a timpului a actorilor economici.

Criticul ratelor ridicate ale dobânzii are în vedere o rată „justă" a dobânzii. Dar o rată „justă" a dobânzii sau un preţ „just" nu există. Acesta este un concept atavic, o întoarcere la timpurile medievale în care călugării dezbăteau respectiva problemă, alături de întrebarea

câţi îngeri pot încăpea pe vârful unui ac. Dacă doctrina unei rate „juste" a dobânzii are vreun înţeles, acesta poate fi dat doar de acea rată reciproc acceptabilă de către doi adulţi care consimt, iar aceasta este exact rata de piaţă a dobânzii.

3. „Cămătarii îi jefuiesc pe săraci, luându-le rate ale dobânzii mai mari decât altor persoane care împrumută de la ei".

Este un mit răspândit acela că bogaţii alcătuiesc, practic, întreaga clasă a cămătarilor şi că săracii formează, practic, întreaga clasă a celor care iau bani cu împrumut. Totuşi, acest lucru nu este adevărat. Ceea ce determină dacă cineva devine o persoană care ia sau dă bani cu împrumut nu este venitul său, ci rata sa de preferinţă a timpului. Corporaţiile bogate care vând titluri de valoare împrumută bani, pentru că vânzarea de titluri de valoare reprezintă bani împrumutaţi. Majoritatea oamenilor bogaţi care deţin proprietăţi imobiliare sau altfel de proprietăţi ipotecate fac parte aproape sigur dintre cei care iau bani cu împrumut, şi nu dintre cei care dau bani cu împrumut. Pe de altă parte, orice văduvă săracă sau orice pensionar cu un mic cont în bancă este o persoană care dă bani cu împrumut.

Cămătarii, este adevărat, cer săracilor rate ale dobânzii mai mari decât altor oameni, dar această formulare poate fi înşelătoare. Aceasta deoarece cămătarii cer rate ale dobânzii mai mari indivizilor care prezintă *riscuri* mai mari – cei care vor returna cu mai mică probabilitate împrumutul – indiferent de avere.

Un mod de a scădea riscul neplăţii datoriei, şi deci rata dobânzii cerută, este cel de a fixa drept garanţie proprietăţi care să revină cămătarului, în caz că împrumutul nu este înapoiat. Deoarece bogaţii sunt capabili să ofere garanţii într-o mai mare măsură decât săracii, împrumuturile pe care le fac ei au rate ale dobânzii mai mici. Totuşi, motivul nu stă în bogăţia lor, ci în faptul că există o probabilitate mai mică pentru cel care le acordă împrumutul să piardă în cazul neplăţii.

Nu există nimic defavorabil sau unic în această situaţie. Oamenii săraci plătesc o rată mai mare pentru asigurarea în caz de incendiu, deoarece casele lor au mai puţine dispozitive de protecţie faţă de foc decât casele bogaţilor. Ei plătesc mai mult pentru îngrijire medicală pentru că sunt mai puţin sănătoşi. Costul alimentelor este mai ridicat pentru săraci pentru că rata criminalităţii în zonele unde locuiesc ei este mai ridicată, iar criminalitatea creşte costul desfăşurării unei afaceri. Acest lucru este, desigur, regretabil, dar nu reprezintă o

consecinţă a ostilităţii faţă de săraci. Cămătarul, ca şi firma de asigurări de sănătate sau băcanul, caută să îşi protejeze investiţia.

Să ne imaginăm rezultatele unei legi care ar interzice *specula cu bani*, definită ca aplicarea unei rate a dobânzii mai mare decât cea aprobată prin lege. Deoarece săracii, iar nu bogaţii, sunt cei care plătesc cea mai ridicată rată a dobânzii, primele efecte ale legii s-ar răsfrânge asupra lor. Efectul ei ar fi cel de a-i *lovi pe săraci* şi, în orice caz, de a-i *stimula pe bogaţi*. Legea pare să fie destinată protejării săracilor de plata unor rate ridicate ale dobânzii, dar în realitate ar avea ca efect imposibilitatea săracilor de a mai împrumuta bani! În cazul în care cămătarul este nevoit să aleagă între a împrumuta bani săracilor la rate ale dobânzii pe care el le consideră prea scăzute, şi a nu le împrumuta bani deloc, nu este greu să înţelegem care va fi alegerea lui.

Ce va face cămătarul cu banii pe care i-ar fi împrumutat săracilor dacă nu ar fi existat legea de mai sus? El îi va împrumuta exclusiv pe bogaţi, care prezintă un risc scăzut de neplată. Efectul va fi scăderea ratelor dobânzii pentru bogaţi, deoarece pe orice piaţă dată, cu cât oferta unui bun este mai mare, cu atât preţul lui este mai mic. Problema dacă este just sau nu să fie interzise rate exorbitante ale dobânzii nu se află acum în discuţie, ci numai *efectele* unei asemenea legi. Şi aceste efecte sunt, în mod foarte clar, dezastruoase pentru săraci.

Cel care nu dă de pomană

Suntem asaltaţi de punctul de vedere că este o binecuvântare să dai de pomană. Că este, de asemenea, o atitudine virtuoasă, cuviincioasă, bună, justă, respectabilă, care vădeşte afecţiune. În aceeaşi ordine de idei, refuzul de a da de pomană este întâmpinat cu dispreţ, cu batjocură, neîncredere şi oroare. Persoana care refuză să dea de pomană este considerată un paria.

Acest imperativ sociologic este sprijinit de legiuni de cerşetori, de persoane care strâng fonduri, de reprezentanţi ai bisericii şi de alte grupuri „nevoiaşe”. Din amvon şi prin mijloacele mass-media suntem rugaţi de membri ai sectei hari-krişna şi de milogi, de oamenii cu flori şi de copiii Marşului Cenţilor, de ologi, neajutoraţi, sărăciţi şi de cei doborâţi la pământ să dăm de pomană.

A da de pomană nu este rău în sine. Când este o decizie voluntară a unui adult responsabil, ea nu violează drepturile unui

individ. Există totuşi pericole ale caritǎţii, precum şi motive obligatorii de a refuza să contribui la ea. Pe lângă acestea, există erori grave în filosofia morală pe care se bazează caritatea.

Relele caritǎţii

Unul dintre marile rele ale caritǎţii, şi unul dintre cele mai elocvente motive de a refuza să contribui la ea, este acela că ea vine în conflict cu supravieţuirea speciei umane. Conform principiului darwinist de „supravieţuire a celui mai bine adaptat", organismele cele mai capabile să existe într-un mediu dat vor fi „selectate în mod natural" (prin manifestarea unei tendinţe mai mari de a trăi până la vârsta procreării şi deci a unei probabilităţi mai mari de a lăsa urmaşi). Un rezultat pe termen lung este o specie ai cărei membri au o mai mare capacitate de supravieţuire. Aceasta nu implică faptul că cei puternici îi vor „elimina" pe cei slabi, aşa cum s-a pretins, ci doar sugerează că cei puternici vor avea mai mult succes decât cei slabi în perpetuarea speciei. În acest fel, cei mai capabili se perpetuează şi specia prosperă.

Unii pretind că legea selecţiei naturale nu se aplică civilizaţiei moderne. Criticii ei ne arată mecanismele rinichiului artificial, chirurgia pe cord deschis şi alte progrese notabile ale ştiinţei şi medicinei, argumentând că legea supravieţuirii a lui Darwin a fost înlocuită de ştiinţa modernă. Ei arată că oamenii cu boli şi afecţiuni genetice, care în trecut duceau la o moarte prematură, trăiesc acum suficient de mult pentru a se reproduce.

Aceasta nu demonstrează însă că legea lui Darwin este inaplicabilă. Progresele ştiinţifice moderne nu au „anulat" legea lui Darwin, ci numai au schimbat cazurile specifice în care ea se aplică.

În trecut, caracteristica aflată în contradicţie cu supravieţuirea umană ar fi putut fi o inimă sau un rinichi care nu funcţionează bine. Dar odată cu progresele medicinei moderne, eşecurile medicale devin tot mai puţin importante ca temeiuri pentru selecţia naturală. Ceea ce va deveni din ce în ce mai important este abilitatea de a trăi pe o planetă aglomerată. Caracteristicile opuse supravieţuirii ar putea include alergia la fum, obişnuinţa de a discuta în contradictoriu sau agresivitatea. Astfel de caracteristici ar tinde să slăbească abilitatea unei persoane de a supravieţui până la vârsta adultă. Caracteristicile acestea micşorează şansele unei persoane de a menţine o situaţie (căsătoria, deţinerea unui loc de muncă) în care este posibilă

reproducerea. De aceea, dacă legilor lui Darwin li se permite să se manifeste, astfel de trăsături negative vor tinde să dispară. Dar dacă se răspândeşte caritatea, aceste trăsături dăunătoare vor fi transmise generaţiei viitoare.

În timp ce caritatea de acest tip este, fără îndoială, dăunătoare, atunci când este privată ea este limitată ca dimensiuni de un tip de lege darwinistă aplicabilă celor ce dau de pomană: ei ajung să suporte o parte din răul pe care îl provoacă. În acest fel ei sunt conduşi, ca de „mâna invizibilă" a lui Adam Smith, la a renunţa să mai dea de pomană. De exemplu, dacă pomana părintească ia forma „scutirii de pedeapsă şi a răsfăţului", unele dintre efectele dăunătoare ale acestei caritǎţi se vor răsfrânge asupra părinţilor. Acest lucru va tinde să-i mai tempereze pe părinţi. (Mulţi dintre cei care şi-au întreţinut copiii „hippy" adulţi în anii '60 au încetat s-o facă atunci când au avut de suferit efectele ei neplăcute.) Şi caritatea privată are limite intrinseci, deoarece orice avere privată este limitată. Cazul caritǎţii publice este diferit, într-un chip sinistru.

În caritatea publică, toate barierele naturale sunt practic absente. Într-adevăr, este un caz foarte rar acela când caritatea publică este micşorată datorită efectelor ei dăunătoare. Averea aflată la dispoziţia guvernului este limitată numai de intenţia acestuia de a pretinde impozite şi de capacitatea lui de a le impune unui public ostil.

Un caz demonstrativ este programul de ajutor pentru străinătate al Statelor Unite din anii '50 – '60. Guvernul SUA plătea pentru produsele fermierilor americani un preţ mai mare decât preţul pieţei, creând în acest fel surplusuri gigantice, pentru care trebuiau alocaţi şi mai mulţi bani. Apoi, cantităţi mari din aceste produse erau trimise în ţări precum India, unde agricultura internă era practic ruinată de aceste importuri subvenţionate.

Alte efecte dăunătoare ale „caritǎţii" guvernamentale au fost demonstrate de mulţi specialişti în ştiinţe sociale. G. William Domhoff, în cartea sa *The Higher Circles* [4], arată că instituţiile „de caritate", precum compensaţiile muncitorilor, negocierea colectivă de muncă, asigurarea de şomaj şi programele de asistenţă socială, au fost iniţiate nu de apărătorii săracilor, aşa cum este universal acceptat, ci de către cei bogaţi. Aceste programe le promovează propriile lor interese de clasă. Scopul acestui sistem de caritate statal-corporatist nu este redistribuirea bogăţiei de la bogaţi la săraci, ci cumpărarea liderilor

potenţiali ai săracilor şi legarea lor de hegemonia clasei conducătoare, în paralel cu menţinerea unei clase intelectuale decise să convingă un public neavertizat că beneficiază de pe urma carităţii guvernamentale.

În acelaşi mod, Piven şi Cloward arată în cartea *Regulating the Poor* [5] că instituţia „caritabilă" a asistenţei sociale nu serveşte în primul rând la ajutorarea săracilor, ci mai degrabă la suprimarea lor. În acest domeniu, *modus* operandiconstă în a permite registrelor asistenţei sociale să crească nu în perioadele de mare nevoie, ci în cele de frământări sociale, şi de a descreşte registrele asistenţei sociale nu în perioadele de abundenţă, ci în cele de linişte socială. Aşadar, sistemul asistenţei sociale este un fel de metodă de tip „pâine şi circ" pentru a controla masele.

Filosofia din spatele carităţii

În ciuda acestor probleme, există unii care văd caritatea ca pe o stare binecuvântată şi consideră donaţiile ca pe o obligaţie morală. Dacă ar putea, astfel de oameni ar declara caritatea obligatorie. Cu toate acestea, dacă un act este declarat obligatoriu, atunci el nu mai este caritate, deoarece caritatea este definită ca actul de a da *în mod voluntar*. Dacă un individ este *forţat* să dea, el nu este o persoană care donează în scopuri de caritate, ci o victimă a furtului.

Esenţa carităţii, pentru cei care ar dori să o facă obligatorie, în ciuda legilor logicii şi lingvisticii, este aceea că există o datorie, o obligaţie, un imperativ moral, ca toţi să dea celor mai puţin norocoşi. Aceasta se sprijină pe premisa că „suntem cu toţii îngrijitorii fraţilor noştri".

Totuşi, filosofia aceasta contrazice o premisă de bază a moralităţii – şi anume ca întotdeauna să fie cel puţin *posibil* pentru o persoană să facă ceea ce este moral. Dacă există doi oameni, în zone geografice diferite, care au mare nevoie de ajutorul lui John *în acelaşi timp*, ar fi imposibil pentru John să-i ajute pe *amândoi*. Dacă John nu-i *poate* ajuta pe amândoi oamenii aflaţi la ananghie, deoarece a-i ajuta pe amândoi este o cerinţă a moralităţii fratelui îngrijitor, atunci în mod clar, cu cele mai bune intenţii, John *nu poate* să fie moral. Şi dacă, în conformitate cu orice teorie etică dată, o persoană bine intenţionată *nu poate* să fie morală, atunci teoria este incorectă.

A doua eroare de bază a punctului de vedere moral al fratelui îngrijitor este aceea că el solicită, în mod logic, o *egalitate absolută a veniturilor*, fie că partizanii lui înţeleg acest lucru, fie că nu. Să ne

amintim că moralitatea aceasta predică faptul că este datoria morală a celor care au mai mult să împartă cu cei care au mai puţin. Adam, care are 100 de dolari, împarte banii cu Richard, care are numai 5 dolari, dându-i lui Richard 10 dolari. Adam are acum 90 de dolari, iar Richard 15 dolari. Am putea crede că Adam a urmat imperativele filosofiei împărţitului. Cu toate acestea, filosofia susţine că este datoria tuturor oamenilor să împartă cu cei mai puţin norocoşi, iar Adam *încă* mai are mai mult decât Richard. Dacă Adam vrea să acţioneze moral, în conformitate cu punctul de vedere al fratelui îngrijitor, el va trebui să împartă din nou cu Richard. Împărţirea se poate termina numai când Richard nu mai are mai puţin decât Adam.

Doctrina egalităţii absolute a veniturilor, o consecinţă necesară a filosofiei fratelui îngrijitor, nu va admite pentru nimeni o prosperitate mai mare decât câştigul minim pe care este capabil să-l adune cel mai neajutorat individ. De aceea, filosofia fratelui îngrijitor se găseşte în opoziţie directă şi ireconciliabilă cu ambiţia naturală a fiecăruia de a-şi îmbunătăţi situaţia. Cei care cred în ea sunt sfâşiaţi de puncte de vedere fundamental conflictuale şi, într-un chip îndeajuns de natural, rezultatul este ipocrizia. Cum altfel ar putea fi descrişi cei care pretind că îmbrăţişează filosofia fratelui îngrijitor şi totuşi au cămările bine umplute, televizor, combină stereo, automobil, bijuterii şi proprietăţi imobiliare, în timp ce oamenii mor de foame în multe părţi ale lumii? Ei îşi afirmă în mod dogmatic devotamentul faţă de egalitate, dar neagă că averea lor luxuriantă contrazice în vreun fel acest devotament.

Una dintre explicaţiile oferite susţine că un anumit nivel de avere şi bunăstare le este necesar pentru a-şi menţine slujbele, care le permit să câştige bani pentru a-i ajuta pe cei mai puţin norocoşi. Desigur, este adevărat că fratele îngrijitor trebuie să-şi menţină propria capacitate de a-i „îngriji" pe fraţii lui. Ieşirea lui din joc din motive de înfometare nu este cerută de filosofia fratelui îngrijitor.

Îngrijitorul bogat al fraţilor se prezintă pe sine ca fiind într-o poziţie similară cu a sclavului deţinut de un proprietar de sclavi „raţional". Dacă robul trebuie să lucreze pentru stăpânul lui, el va fi sănătos şi odihnit, chiar mulţumit, într-o măsură cel puţin minimă. Într-adevăr, îngrijitorul bogat al fraţilor lui s-a înrobitsingur *în* beneficiul celor umiliţi, pe care îi ajută. El a strâns cantitatea de care are nevoie în scopul de a-şi ajuta mai bine semenii. Averea şi

standardul lui de viaţă sunt exact ceea ce un proprietar de sclavi raţional, care doreşte să-şi maximizeze profitul, ar îngădui sclavilor lui să aibă. În conformitate cu acest argument, el se bucură de tot ceea ce posedă numai în măsura – şi numai în scopul unic – de a-şi creşte şi/sau menţine capacitatea economică de a-i ajuta pe cei mai puţin norocoşi decât el.

Ar putea fi, la limită, *posibil* ca un îngrijitor al fraţilor, care trăieşte într-o mansardă, să spună adevărul atunci când îşi descrie averea în aceşti termeni. Dar care este situaţia unei persoane medii ce pretinde că practică moralitatea fratelui îngrijitor – un funcţionar de stat care câştigă 17.000 de dolari pe an şi locuieşte într-un apartament, la bloc, din New York City? Cu greu ar putea fi afirmat cu seriozitate că bogăţiile pe care le-a adunat sunt necesare pentru productivitatea lui – în special atunci când acestea pot fi vândute pe bani care i-ar putea ajuta semnificativ pe săraci.

Departe de a fi o activitate binecuvântată, actele de binefacere pot avea efecte dăunătoare. Pe lângă aceasta, teoria morală pe care se sprijină caritatea este plină de contradicţii, transformându-i în ipocriţi pe cei care i se supun.

[1] Nu pretindem că oferim o ordine temporală strictă, fără suprapuneri, pentru aceste faze. Ele sunt mai degrabă instrumente de clarificare a expunerii.

[2] Vezi: Murray N. Rothbard, *America's Great Depression*, Van Nostrand, 1963.

[3] Kurt Vonnegut, *Welcome to the Monkey House*, Dell, 1970.

[4] G. William Domhoff, *The Higher Circles*, Random House, 1970.

[5] Frances F. Piven şi Richard A. Cloward, *Regulating the Poor*, Random House, 1971.

Afaceri şi comerţ

Ţopârlanul

Imaginaţi-vă, vă rog, problemele unei persoane care se ocupă cu afaceri imobiliare, care încearcă să înlocuiască un cvartal de locuinţe sociale sărăcăcioase şi în ruină cu un complex rezidenţial modern, plin de grădini, piscine, balcoane şi alte dotări ale traiului confortabil. Apar multe probleme, unele datorate unor obstacole guvernamentale (legi privind zonarea, autorizaţii necesare, mită pentru acceptarea planurilor de arhitectură). În zilele noastre, acestea sunt răspândite şi

contradictorii. Totuşi, în unele cazuri, o problemă şi mai mare este pusă de ţopârlanul care este proprietar şi trăieşte în cea mai decrepită locuinţă din cvartalul respectiv. El este peste măsură de ataşat de clădirea lui şi refuză să o vândă, indiferent de preţ. Constructorul oferă sume absurde, dar ţopârlanul refuză în continuare.

Ţopârlanul, care poate fi o bătrânică sau un bătrân înverşunat, şi-a apărat multă vreme gospodăria împotriva invaziei constructorilor de autostrăzi, a magnaţilor căilor ferate, a companiilor miniere sau a proiectelor de baraje şi de control al irigaţiilor. Într-adevăr, subiectul multor filme occidentale se bazează pe această rezistenţă. Ţopârlanul şi cei de-o teapă cu el au servit ca inspiraţie pentru adoptarea legislaţiei care conferă statului posibilitatea de a lua proprietatea privată în scopul folosirii ei publice, cu plata unei compensaţii proprietarului. El a fost descris ca o barieră umană neclintită în calea progresului, cu picioarele bine înfipte în răscrucea drumurilor, având drept moto un „nu" puternic şi îndrăzneţ.

Cazuri ca acestea sunt numeroase, şi se presupune că demonstrează conflictul ţopârlanului cu progresul şi bunăstarea mulţimii. Cu toate acestea, acest popular punct de vedere este greşit. Ţopârlanul, descris ca stând în calea progresului, reprezintă în realitate una dintre cele mai mari speranţe pe care progresul le-a avut vreodată: instituţia drepturilor de proprietate. Aceasta deoarece abuzul îndesat asupra lui este un atac deghizat la adresa însuşi conceptului de proprietate privată.

Dacă proprietatea privată înseamnă ceva, ea înseamnă că proprietarii au dreptul de a lua decizii cu privire la folosirea proprietăţii lor, atâta timp cât această utilizare nu intră în conflict cu alţi proprietari şi cu drepturile acestora de a-şi folosi proprietăţile. În cazul legilor amintite mai sus, când statul forţează proprietarul să renunţe la drepturile lui, în termeni pe care el nu i-ar alege de bunăvoie, drepturile la proprietate privată sunt restrânse.

Cele două argumente capitale în favoarea proprietăţii private sunt cel moral, în primul rând, şi cel practic. Potrivit argumentului moral, fiecare om este în primul rând proprietarul deplin al său şi al roadelor muncii sale. Principiul care stă la baza proprietăţii de sine şi a proprietăţii asupra lucrurilor create de sine este principiul de homesteading*, sau al guvernării *naturale*. Fiecare persoană se are în proprietate naturală pe sine însuşi, deoarece, în natura lucrurilor,

voinţa *sa* îi controlează acţiunile. În conformitate cu principiul de homesteading, fiecare om deţine în proprietatea sa propria-i persoană şi, de aceea, şi lucrurile pe care le produce sunt proprietatea sa – acele părţi din natură neposedate de nimeni până atunci şi care, în amestec cu munca lui, se transformă în entităţi productive. Singurele modalităţi morale pentru ca aceste entităţi să îşi schimbe proprietatea sunt schimbul voluntar şi oferirea voluntară de cadouri. Aceste modalităţi sunt consecvente cu drepturile naturale de homesteading ale proprietarului iniţial, pentru că ele sunt metode prin care se renunţă la proprietate în mod voluntar, în concordanţă cu voinţa proprietarului.

Să presupunem că proprietatea ţopârlanului a fost câştigată prin acest proces natural de homesteading. Dacă a fost aşa, atunci a existat un colonizator iniţial, au existat vânzări voluntare ale terenului său, într-un moment sau altul, pământul a putut fi dat sub formă de cadou. Apoi terenul a trecut sub controlul ţopârlanului printr-un lanţ continuu de evenimente voluntare, toate consecvente cu principiul de homesteading; cu alte cuvinte, titlul său de proprietate asupra terenului este legitim.

Orice încercare de a i-l smulge fără consimţământul lui violează deci principiul de homesteading şi, în consecinţă, este imorală. Este un act de agresiune împotriva unei părţi inocente. (Se va ridica întrebarea privind terenul care a fost furat. În realitate, *cea mai mare parte* a suprafeţei pământului îndeplineşte acest criteriu. În asemenea cazuri, dacă există dovezi că (1) terenul a fost furat şi că (2) poate fi găsit un alt individ care este proprietarul sau moştenitorul de drept, atunci drepturile de proprietate ale acelei persoane trebuie respectate. În toate celelalte cazuri, proprietarul actual trebuie considerat proprietarul de drept. Proprietatea de *facto* este suficientă atunci când proprietarul este colonizatorul iniţial sau atunci când nu poate fi găsit niciun alt pretendent legitim.)

Mulţi recunosc acest lucru atunci când ţopârlanul se opune cererilor ridicate asupra proprietăţii lui de către afaceri private. Este clar că un interes privat nu are dreptul să „între" cu forţa peste un alt interes privat. Totuşi, când este vorba despre stat, ca în cazul legilor mai sus amintite, lucrurile par să stea diferit. Pentru că statul, se presupune, îi reprezintă pe toţi oamenii, iar ţopârlanul blochează progresul în mod intenţionat. Şi totuşi în multe cazuri – dacă nu în toate – legile guvernamentale care se referă la interesul public sunt

folosite pentru urmărirea unor interese private. Multe programe de relocalizare urbană, de exemplu, sunt făcute la comanda unor universităţi şi spitale private. O mare parte din confiscările de proprietăţi private prin legile de preluare a proprietăţii în interes public sunt făcute pentru interesele speciale ale unor lobby-uri sau ale altor grupuri de presiune. Confiscarea terenului pe care s-a construit Lincoln Center for the Performing Arts din New York este un astfel de exemplu. Acest teren a fost confiscat pentru a face loc „marii culturi". Oamenii au fost forţaţi să îşi vândă pământul la preţurile pe care guvernul a fost dispus să le plătească. *A cui* cultură o serveşte acest centru îi este clar oricui citeşte lista abonaţilor la Lincoln Center. Este o adevărată *Who's Who* a clasei conducătoare.

Dacă examinăm al doilea set de argumente în favoarea drepturilor de proprietate privată, cele practice, există un argument bazat pe conceptul de *gestionare*. În regim de gestionare privată, se afirmă, proprietatea primeşte „cea mai bună" îngrijire posibilă. Nu contează *cine* controlează proprietatea respectivă. Ceea ce este important este ca întreaga proprietate să fie privată, ca delimitările între proprietăţi să fie clar marcate şi să nu fie permise transferuri de proprietate forţate sau non-voluntare. Dacă sunt îndeplinite aceste condiţii şi dacă este menţinută piaţa de tip *laissez faire*, atunci cei care îşi „administrează prost" proprietatea pierd profituri pe care altminteri le-ar fi câştigat, iar cei care îşi îngrijesc proprietatea pot acumula fonduri. Astfel, cei mai pricepuţi în buna gestionare devin, în cele din urmă, responsabili pentru tot mai multe proprietăţi, deoarece îşi permit să cumpere din câştigurile lor proprietăţi suplimentare, în timp ce acei care nu se pricep să gestioneze vor avea din ce în ce mai puţin. În consecinţă, standardul general al gestionării va creşte, şi proprietatea va primi o îngrijire mai bună în general. Sistemul gestionării, recompensându-i pe bunii gestionari şi penalizându-i pe cei slabi, ridică nivelul mediu al gestionării. El face acest lucru în mod automat, fără voturi politice, fără epurări politice şi fără prea multă publicitate.

Ce se întâmplă când guvernul intervine şi sprijină, prin împrumuturi şi subvenţii, întreprinderile care merg prost, administrate de incompetenţi? Eficienţa sistemului gestionării este viciată, dacă nu distrusă cu totul. Întreprinderile nerentabile sunt protejate prin subvenţiile guvernului de consecinţele proastei lor

administrări. Astfel de intervenţii ale guvernului iau forme numeroase – acordarea de licenţe, autorizaţii şi alte tipuri de avantaje de monopol unui individ sau unui grup; acordarea de cote şi tarife pentru protejarea administratorilor interni împotriva concurenţei din partea unor gestionari străini mai eficienţi; şi acordarea de contracte guvernamentale care pervertesc dorinţele originale de consum ale publicului. Toate îndeplinesc aceeaşi funcţie. Ele permit guvernului să se interpună între un prost gestionar şi un public care a ales să nu îi fie client.

Dar dacă guvernul se amestecă în sensul opus? Dacă încearcă să grăbească procesul prin care gestionarii buni dobândesc mai multe proprietăţi? Din moment ce semnul unei bune gestionări pe piaţa liberă este succesul, de ce nu ar putea guvernul să analizeze, pur şi simplu, distribuţia prezentă a proprietăţii şi bogăţiei, să se asigure care sunt succesele şi care eşecurile şi apoi să completeze transferul proprietăţii de la cel sărac la cel bogat? Răspunsul este că sistemul pieţei funcţionează *în mod automat*, făcând ajustări zilnice ca răspuns imediat la competenţa diferiţilor gestionari. Încercările guvernamentale de a grăbi procesul prin transferarea de bani şi proprietate de la săraci la bogaţi pot fi făcute numai pe baza comportamentului *trecut* al gestionarilor în cauză. Dar nu există nicio garanţie că viitorul va semăna cu trecutul, că cei care au fost întreprinzători de succes în trecut vor fi întreprinzători de succes în viitor! În mod similar, nu se poate şti cine dintre săracii de astăzi are competenţa înnăscută de a avea, în cele din urmă, succes pe o piaţă liberă. Programele guvernamentale, care s-ar baza – aşa cum ar fi nevoite să facă – pe realizări *trecute*, ar fi în mod inerent arbitrar concepute.

Revenind la ţopârlanul nostru, el este un prototip al individului sărac „care trage înapoi", considerat a fi, conform oricărui standard, un administrator prost. Astfel, el este un candidat preferat pentru schema guvernamentală al cărei scop este să grăbească procesul de piaţă prin care gestionarii buni dobândesc mai multă proprietate, iar cei proşti o pierd pe a lor. Dar aceasta, aşa cum am văzut, este o schemă destinată eşecului.

A doua apărare practică a proprietăţii private poate fi numită argumentul praxeologic. Acest punct de vedere pune accentul pe întrebarea referitoare la cine trebuie să evalueze tranzacţiile. Potrivit

lui, singura evaluare ştiinţifică a unui schimb voluntar ce poate fi făcută este că toate părţile participante câştigă în sensul *ex ante*. Adică, la momentul schimbului, ambele părţi acordă o valoare mai mare lucrurilor pe care le vor câştiga decât celor la care vor trebui să renunţe în schimb. Părţile nu ar face schimbul în mod voluntar dacă, la momentul respectiv, fiecare nu ar fi preţuit ceea ce va primi mai mult decât lucrurile la care trebuie să renunţe. De aceea, în sensul *ex ante*, nu se va putea face o greşeală în schimb. Totuşi, o greşeală poate fi făcută în sensul *ex post* – după ce schimbul a fost înfăptuit, cineva îşi poate schimba evaluarea. Cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, schimbul reflectă, de regulă, dorinţa ambelor părţi.

Ce legătură au toate acestea cu situaţia ţopârlanului, care este acuzat că blochează progresul şi se opune transferului natural al proprietăţii de la cei mai puţin pricepuţi la cei mai pricepuţi? Conform praxeologului, răspunsul la întrebarea „N-ar trebui el oare să fie forţat să-şi vândă proprietatea celor care o pot administra mai productiv?" este un „nu" răsunător. Singura evaluare care poate fi făcută, dintr-o perspectivă ştiinţifică, este cea a schimbului voluntar. Un schimb voluntar este, în sens *ex ante*, bun. Dacă ţopârlanul refuză să schimbe, nu este posibilă nicio evaluare negativă. Tot ce se poate spune este că ţopârlanul îşi evaluează proprietatea la o valoare mai mare decât cea pe care doreşte sau poate să o plătească constructorul. Deoarece nicio comparaţie interpersonală de utilitate sau bunăstare nu are o bază ştiinţifică (nu există nicio unitate cu care asemenea lucruri să poată fi măsurate, cu atât mai puţin comparate între diferiţi oameni), nu există nicio bază legitimă pe care să se poată spune că refuzul ţopârlanului de a-şi vinde proprietatea este dăunător sau provoacă probleme. Este adevărat că alegerea ţopârlanului serveşte la obstrucţionarea scopului urmărit de persoane care se ocupă cu afaceri imobiliare. Dar, la urma urmelor, scopurile acestei persoane sunt la fel de obstrucţioniste faţă de scopurile bătrânului ţopârlan. În mod clar, ţopârlanul nu este obligat să-şi frustreze propriile dorinţe pentru a le satisface pe ale altuia. Şi totuşi, de obicei, ţopârlanul este obiectul unei cenzuri şi al unei critici nejustificate, pe câtă vreme el continuă să acţioneze cu integritate şi curaj în faţa unor presiuni sociale enorme. Toate acestea trebuie să înceteze.

Proprietarul de locuinţe din ghetou

Pentru mulţi oameni, proprietarul de locuinţe din ghetou –

stăpân al mahalalei şi escroc al chiriilor – este o dovadă că oamenii pot obţine, încă din timpul vieţii, o imagine satanică. Destinatar al unor blesteme înfocate, perniţă în care chiriaţii amatori de voodoo îşi înfig acele, exploatator al celor umili, proprietarul de locuinţe din ghetou este, desigur, una dintre cele mai detestate figuri ale epocii. Rechizitoriul este lung: el cere chirii exorbitante; lasă clădirile în paragină; apartamentele lui sunt văruite cu vopsea ieftină, toxică pentru copiii mici; şi, în sfârşit, permite vagabonzilor, violatorilor şi beţivilor să-i hărţuiască chiriaşii. Tencuiala care cade, gunoiul revărsându-se în şuvoaie, gândacii omniprezenţi, ţevile sparte, spărturile din acoperiş şi incendiile, toate acestea fac parte integrantă din domeniul proprietarului de locuinţe din ghetou. Iar singurele creaturi care prosperă în aceste condiţii sunt şobolanii.

Rechizitoriul, atât de încărcat cum pare, este fals. Proprietarul de locuinţe din ghetou diferă prea puţin de alţi furnizori de marfă ieftină. De fapt, el nu este altfel decât oricare alt furnizor al *oricărui* fel de marfă. Ei *toţi* cer preţuri cât mai mari posibile.

Să-i examinăm mai întâi pe furnizorii de marfă ieftină, inferioară şi de mâna a doua, în calitate de clasă. Mai presus de orice altceva, un singur lucru se poate spune despre marfa pe care ei o cumpără şi o vând: este fabricată la un preţ scăzut, este de calitate inferioară sau la mâna a doua. O persoană raţională nu s-ar aştepta la o calitate ridicată, la o finisare deosebită sau la marfă nouă atunci când preţul este un chilipir; ea nu s-ar simţi jignită sau înşelată dacă s-ar dovedi că marfa la preţuri foarte mici are doar o calitate corespunzător de mică. Nu avem aceleaşi aşteptări de la margarină, pe care le-am avea de la unt. Suntem mulţumiţi cu mai puţine calităţi la o maşină folosită, faţă de una nouă. Cu toate acestea, când este vorba de locuinţe, în special în zonele urbane, oamenii aşteaptă, ba chiar insistă, să obţină locuinţe de calitate la preţuri chilipir.

Dar ce se poate spune despre acuzaţia că proprietarul de locuinţe din ghetou cere chirii prea mari pentru clădirile lui decrepite? Aceasta este greşită. Fiecare încearcă să obţină cel mai ridicat preţ posibil pentru ceea ce produce şi să plătească cel mai scăzut preţ posibil pentru ceea ce cumpără. Proprietarii de locuinţe procedează astfel, ca şi muncitorii, membrii grupurilor minoritare, socialiştii, cele ce se ocupă cu baby-sitting şi fermierii comunali. Chiar şi văduvele şi pensionarii care îşi economisesc banii ca să preîntâmpine vreo urgenţă

încearcă să obţină cele mai mari dobânzi posibile pentru economiile lor. Potrivit raţionamentului care-l găseşte demn de dispreţ pe proprietarul de locuinţe din ghetou, toţi aceşti oameni trebuie condamnaţi la rândul lor. Pentru că, atunci când încearcă să obţină cel mai mare beneficiu posibil, ei îi „exploatează" într-un mod identic pe cei cărora le vând sau le închiriază serviciile şi capitalul lor. Dar, desigur, ei nu sunt demni de dispreţ, cel puţin nu din cauza dorinţei lor de a obţine un beneficiu cât mai mare posibil din produsele şi serviciile lor. Dar nici proprietarii de locuinţe din ghetou nu sunt de dispreţuit. Proprietarii de case dărăpănate sunt arătaţi cu degetul pentru ceva care este aproape o parte fundamentală a naturii umane, dorinţa de a negocia şi de a obţine cel mai bun târg posibil.

Criticii proprietarului de locuinţe din ghetou nu reuşesc să facă deosebirea între dorinţa de a cere preţuri mari, pe care o are oricine, şi *capacitatea* de a face acest lucru, pe care nu oricine o are. Proprietarii de locuinţe din ghetou fac figură aparte nu pentru că doresc să ceară preţuri mari, ci pentru că pot să o facă. De aceea, întrebarea centrală a problemei – pe care criticii o ignoră în totalitate – este de ce stau lucrurile aşa.

Ceea ce îi opreşte de obicei pe oameni să ceară preţuri excesiv de mari este concurenţa care apare imediat ce profitul marginal al oricărui produs sau serviciu începe să crească. Dacă, de exemplu, preţul unor jucării începe să crească, fabricanţii existenţi îşi vor mări producţia, noi întreprinzători vor intra în activitate, jucăriile uzate de tipul respectiv vor începe poate să se vândă la mâna a doua etc. Toate aceste activităţi tind să contracareze creşterea iniţială de preţ. Dacă preţul apartamentelor de închiriat începe să crească brusc din cauza unei crize subite de locuinţe, forţe similare vor intra în joc. Vor fi construite locuinţe noi de către proprietarii de imobile existenţi şi de alţii noi care sunt atraşi în ramură de creşterea preţurilor. Casele vechi vor începe să fie renovate; pivniţele şi podurile vor căpăta statut de locuinţă. Toate aceste activităţi vor face să scadă preţul caselor şi să remedieze criza de locuinţe.

Dacă proprietarii de locuinţe din ghetou ar încerca să ridice chiriile în absenţa unei crize a locuinţelor, ei ar descoperi că le este greu să îşi menţină apartamentele închiriate. Pentru că atât vechii chiriaşi, cât şi cei noi ar pleca, fiind tentaţi de chiriile relativ mici cerute în alte părţi. Chiar dacă proprietarii s-ar alia (formând un

cartel) pentru a creşte chiriile, ei nu ar putea menţine creşterea în absenţa unei crize a locuinţelor. O astfel de încercare ar fi contracarată de noi întreprinzători, care nu fac parte din cartelul celor vechi şi care s-ar grăbi să iasă în întâmpinarea cererii de locuinţe la preţ scăzut. Ei ar cumpăra casele existente şi ar construi altele noi. Chiriaşii, desigur, s-ar repezi spre locuinţele din afara cartelului. Cei care au rămas în locuinţele cu preţ ridicat ar tinde să folosească mai puţin spaţiu, fie mutându-se câte doi, fie căutând locuinţe cu spaţiu mai mic decât înainte. Pe măsură ce se petrec aceste lucruri, ar fi din ce în ce mai greu pentru proprietarii din cartel să-şi menţină clădirile închiriate în întregime. Inevitabil, cartelul s-ar sparge, pentru că proprietarii ar căuta să-şi păstreze chiriaşii în singurul mod posibil: coborând chiriile. Iată de ce este înşelător să se pretindă că proprietarii cer orice chirie vor ei. Ei cer acel nivel de preţ pe care piaţa îl va suporta, aşa cum face toată lumea.

Un alt motiv pentru a caracteriza informaţia ca fiind nejustificată este că, la urma urmei, nu există un sens legitim al conceptului de a cere un preţ prea mare. „A cere un preţ prea mare" nu poate însemna decât „a cere mai mult decât ar vrea cumpărătorul să plătească". Dar din moment ce noi toţi am vrea cu adevărat să nu plătim *nimic* pentru spaţiul nostru de locuit (sau poate minus infinit, ceea ce ar fi echivalent cu plata, efectuată de către proprietar către *chiriaş*, a unei sume infinite de bani pentru a locui în clădirea lui), proprietarii care cer totuşi ceva sunt învinuiţi că cer prea mult. Despre oricine vinde la un preţ mai mare decât zero se poate spune că cere un preţ prea mare, pentru că noi toţi am vrea să nu plătim nimic (sau minus infinit) pentru ceea ce cumpărăm.

Dacă nu dăm atenţie acuzaţiei că proprietarul de locuinţe din ghetou cere un preţ prea mare, socotind-o falsă, ce putem spune despre imaginea şobolanilor, a gunoiului şi a tencuielii căzute etc.? Este, oare, proprietarul de locuinţe din ghetou responsabil pentru aceste condiţii? Deşi într-o manieră extremă este la modă să răspunzi afirmativ, acest lucru nu ne satisface. Aceasta deoarece problema locuinţelor din ghetou nu este o problemă de ghetou, niciuna de locuinţe. Ea este o problemă de *sărăcie*, o problemă pentru care proprietarul de locuinţe din ghetou nu poate fi considerat responsabil. Şi când nu este efectul sărăciei, nu mai rămâne deloc o problemă socială.

Locuinţele din ghetou şi toate ororile lor nu constituie o problemă atunci când locuitorii sunt oameni care îşi permit locuinţe de calitate mai ridicată, dar preferăsă trăiască în ghetou pentru că astfel pot economisi bani. O asemenea alegere poate să nu fie prea populară, dar deciziile libere ale altor oameni, care îi afectează numai pe ei, nu pot fi clasificate drept o problemă socială. (Dacă s-ar putea face acest lucru, am fi cu toţii în primejdie de a vedea cele mai deliberate alegeri ale noastre, gusturile şi dorinţele cele mai scumpe nouă caracterizate ca „probleme sociale" de oamenii cu gusturi diferite de ale noastre.)

Locuinţele din ghetou *constituie* o problemă atunci când chiriaşii locuiesc acolo de nevoie – nedorind să rămână acolo, dar neputând să-şi permită ceva mai bun. Situaţia lor este desigur tristă, dar vina nu este a proprietarului. Dimpotrivă, el asigură un serviciu necesar, dată fiind sărăcia chiriaşilor. Ca dovadă, să examinăm o lege care interzice existenţa ghetourilor şi deci şi a proprietarilor de locuinţe din ghetouri, fără a prevedea nimic altceva în privinţa chiriaşilor din ghetouri, cum ar fi asigurarea de locuinţe pentru săraci sau un venit adecvat pentru cumpărarea sau închirierea unor locuinţe bune. Argumentul susţine că, dacă proprietarul de locuinţe din ghetou îi face într-adevăr rău chiriaşului său, atunci eliminarea lui – *toate celelalte condiţii rămânând neschimbate* – ar trebui să ducă la creşterea netă a bunăstării chiriaşului. Dar legea nu ar realiza acest lucru. Ea i-ar afecta nu numai pe proprietarii de locuinţe din ghetou, ci şi pe chiriaşii acestora. Ba chiar i-ar afecta mai mult pe chiriaşi, pentru că proprietarii ar pierde, poate, una dintre mai multe surse de venit; chiriaşii însă şi-ar pierde locuinţele. Ei ar fi forţaţi să locuiască cu chirie în spaţii mai scumpe şi să suporte o scădere corespunzătoare a sumelor de bani disponibili pentru hrană, medicamente şi alte necesităţi. Nu. Problema nu este proprietarul de locuinţe din ghetou, ci sărăcia. Doar dacă proprietarul ar fi *cauza* sărăciei, el ar putea fi acuzat, în mod legitim, pentru relele locuinţelor din ghetou.

Dacă nu este mai necinstit decât alţi negustori, de ce atunci proprietarul de locuinţe din ghetou a fost ales drept ţintă a defăimării? La urma urmelor, cei care vând haine uzate vagabonzilor din Bowery nu sunt învinuiţi de nimic, deşi marfa lor este inferioară, preţurile sunt ridicate, iar cumpărătorii, săraci şi neajutoraţi. Totuşi, în loc să-i învinuim pe negustori, se pare că ştim unde este vina, în sărăcia şi condiţia precară a vagabondului din Bowery. În mod asemănător,

oamenii nu-i învinuiesc pe proprietarii locurilor unde se vând vechituri pentru condiţia în care se găseşte marfa lor sau pentru faptul că muşteriii lor sunt strâmtoraţi. Oamenii nu-i învinuiesc pe proprietarii brutăriilor unde se vinde pâine veche de o zi pentru faptul că pâinea nu este proaspătă. Dimpotrivă, ei înţeleg că, dacă nu ar exista magazinele de vechituri sau de pâine veche, cei săraci s-ar găsi într-o situaţie şi mai rea decât cea prezentă.

Deşi răspunsul poate fi numai de natură speculativă, s-ar părea că există o relaţie pozitivă între dimensiunea amestecului guvernamental într-un domeniu economic, pe de o parte, şi abuzul, precum şi invectivele aruncate asupra oamenilor de afaceri din domeniul respectiv, pe de altă parte. Au existat puţine legi care să se amestece în problema magazinelor de vechituri sau ale brutăriilor cu pâine veche de o zi, dar multe în domeniul locuinţelor. Prin urmare, trebuie să scoatem în relief legătura dintre intruziunea guvernamentală pe piaţa locuinţelor şi afectarea imaginii publice a proprietarului de locuinţe din ghetou.

Că există o implicare guvernamentală puternică şi variată pe piaţa locuinţelor nu poate fi negat. Proiectele de locuinţe în zone largi, proiectele de renovare urbană sau de locuinţe „publice" sunt numai câteva exemple. Fiecare din acestea a dat naştere la mai multe probleme decât a rezolvat. Au fost distruse mai multe locuinţe decât au fost create, tensiunile rasiale au fost exacerbate, iar viaţa comunităţilor a fost tulburată. În fiecare caz, se pare că efectele nedorite ale birocraţiei şi cârpăcelii sunt puse pe seama proprietarului de locuinţe din ghetou. El este învinuit pentru o mare parte din supraaglomerarea provocată de programul de renovare urbană. El este învinuit pentru că nu-şi întreţine clădirile la standardele stabilite prin coduri de construcţii nerealiste care, dacă ar fi îndeplinite, *ar înrăutăţi* situaţia chiriaşului din ghetou. (Obligativitatea „caselor Cadillac" nu poate decât să-i afecteze pe locuitorii „caselor Volkswagen". Ea situează toate locuinţele în afara puterii de cumpărare a săracilor.)

Poate că cea mai critică legătură dintre guvern şi reputaţia proastă de care se bucură proprietarul de locuinţe din ghetou este legea pentru controlul chiriilor. Aceasta deoarece legislaţia privind controlul chiriilor transformă stimulentele curente, bazate pe profit, care pun întreprinzătorul *în slujba* clientului lui, în stimulente care îl fac duşmanul direct al clienţilor lui chiriaşi.

De obicei, proprietarul (sau orice alt om de afaceri) câştigă bani servind nevoile chiriaşilor lui. Dacă el nu reuşeşte să satisfacă aceste nevoi, chiriaşii vor avea tendinţa de a se muta în altă parte. Apartamentele goale înseamnă, desigur, o pierdere de venit. Reclamele, agenţii de închirieri, reparaţiile, zugrăvitul şi alte lucruri implicate de reînchirierea unui apartament reprezintă cheltuieli suplimentare. În plus, proprietarul care nu reuşeşte să satisfacă cerinţele chiriaşilor s-ar putea vedea nevoit să ceară chirii mai mici decât ar fi putut obţine în mod obişnuit. Ca şi în alte afaceri, clientul „are întotdeauna dreptate", iar negustorul care ignoră această zicală o face pe riscul lui.

Dar în condiţiile controlării chiriilor, sistemul stimulentelor este răsturnat. În acest caz, proprietarul poate câştiga cel mai mare profit *nu* prin satisfacerea chiriaşilor lui, ci tratându-i fără respect, minţindu-i, insultându-i şi refuzând să facă reparaţiile cuvenite. Când chiriile sunt controlate în mod legal la niveluri mai scăzute decât valoarea lor de piaţă, proprietarul câştigă cel mai mare profit nu servindu-şi chiriaşii, ci *descotorosindu-se de ei*. Aceasta deoarece atunci el poate să-i înlocuiască cu chiriaşi care plătesc mai mult şi ale căror chirii nu sunt controlate.

Dacă sistemul de stimulente este răsturnat în condiţiile controlului chiriilor, intrarea în ramura „proprietarilor" este decisă prin procesul de autoselecţie. Tipurile de oameni atraşi într-o ocupaţie sunt influenţate de tipul de muncă ce trebuie făcută în ramura respectivă. Dacă ocupaţia cere (financiar) servirea clienţilor, va fi atras un anumit tip de proprietar. Dacă ocupaţia cere (financiar) hărţuirea clienţilor, atunci va fi atras un tip foarte diferit de proprietar. Cu alte cuvinte, în multe cazuri, reputaţia proprietarului de locuinţe din ghetou ca fiind avar, viclean etc. poate fi binemeritată, dar, *în primul rând*, programul de control al chiriilor este cel care încurajează acest tip de oameni să devină proprietari.

Dacă proprietarului de locuinţe din ghetou i s-ar interzice să mai aibă proprietăţi în ghetouri şi dacă această interdicţie ar fi aplicată cu stricteţe, starea săracului din ghetou s-ar înrăutăţi în mod considerabil, aşa cum am văzut. Interzicerea chiriilor mari, prin controlul chiriilor şi alte legi similare, este cea care provoacă deteriorarea locuinţelor. Interzicerea locuinţelor de calitate proastă, prin coduri ale locuinţelor şi alte măsuri similare, îi determină pe

proprietari să părăsească acest domeniu de activitate. Rezultatul este că, astfel, chiriaşii au mai puţine opţiuni, iar cele pe care le au sunt de calitate scăzută. Dacă proprietarii nu pot obţine, prin furnizarea de locuinţe săracilor, la fel de mult profit ca în alte ocupaţii, ei vor părăsi domeniul. Încercările de a scădea chiriile şi a menţine o calitate ridicată prin interdicţii nu pot să ducă decât la micşorarea profiturilor, eliminarea proprietarilor din domeniu şi lăsarea chiriaşilor săraci într-o stare cu mult mai proastă decât înainte.

Ar trebui amintit faptul că nu proprietarul de locuinţe din ghetou este cauza fundamentală a existenţei mahalalei şi că cele mai rele „excese" ale acestuia se datorează programelor guvernamentale, în special controlului chiriilor. Proprietarul de locuinţe din ghetou are o contribuţie pozitivă în societate; fără el, economia ar fi într-o stare mai proastă. Faptul că el continuă să-şi îndeplinească sarcina lipsită de mulţumire, în mijlocul tuturor abuzurilor şi acuzaţiilor, nu poate fi decât o dovadă a naturii sale fundamental eroice.

Negustorul din ghetou

Cum de îndrăzneşte el să ceară preţuri atât de scandalos de mari pentru o marfă atât de proastă? Magazinul este împuţit, serviciul este oribil, iar garanţiile nu fac doi bani. Ratele pentru cumpărături au să te îndatoreze faţă de ei pentru tot restul vieţii tale. Clienţii acestor lipitori sunt printre cei mai săraci şi cei mai naivi în materie de bani care se pot găsi. Singurul remediu este interzicerea preţurilor ridicate, a produselor de calitate proastă, a planurilor de rate necinstite şi, în general, a exploatării săracilor.

Acesta este punctul de vedere al majorităţii celor care au ţinut discursuri despre „problema" negustorului din ghetou. Şi într-adevăr, el este într-o oarecare măsură plauzibil. La urma urmelor, negustorii din ghetouri sunt, în general, bogaţi şi albi, iar clienţii lor sunt în general săraci, membri ai grupurilor de minorităţi. Marfa vândută în magazinele din ghetou este adesea mai scumpă decât cea vândută în alte zone şi de calitate inferioară. Totuşi, soluţia propusă, aceea de a-i obliga pe negustorii din ghetou să urmeze practicile din alte cartiere, centrale, nu va funcţiona. O astfel de obligativitate mai degrabă îi va afecta pe cei pe care vrea să-i ajute, pe săraci.

Este uşor de argumentat că, dacă interzici ceva rău, se va întâmpla ceva bun. Este simplu, dar nu întotdeauna adevărat. Şi este în mod evident neadevărat în cazul negustorului din ghetou şi al

practicilor lui în afaceri. Acest argument facil ignoră cu abilitate cauzele problemei: de ce preţurile sunt cu adevărat mai mari în ghetou.

Deşi, la prima vedere, poate să *pară* că preţurile sunt mai mari în cartierele luxoase decât în ghetou, acest lucru se datorează faptului că magazinele din ghetou şi cele din cartierele luxoase nu vând, de fapt, aceleaşi lucruri. Calitatea mărfii vândute este mai scăzută în ghetou. Acest lucru este valabil chiar şi în cazul unor mărfuri care par identice. O sticlă de ketchup Heinz, de exemplu, poate să aibă un preţ mai mare în cartierul de lux, dar produsul care se vinde acolo este ketchup plus decorul magazinului, livrarea şi alte servicii, plus avantajul de a face cumpărături aproape de casă, la orice oră din zi şi din noapte. Aceste facilităţi fie lipsesc cu desăvârşire în magazinul din ghetou, fie sunt prezente într-o formă restrânsă. Când sunt luate în considerare, devine clar faptul că, în ghetou, clientul primeşte mai puţin pentru banii lui decât consumatorul dintr-un cartier de lux.

Acest lucru trebuie să fie adevărat, deoarece preţurile cerute de negustorul din ghetou reflectă cheltuieli de funcţionare „ascunse", pe care negustorul din afara ghetoului nu este nevoit să le facă. În ghetou, rata furturilor şi a altor tipuri de delicte este mai ridicată. Acolo sunt mai multe pierderi de pe urma incendiilor, iar pericolul unor pagube datorate tulburărilor de stradă este mai mare. Toate acestea duc la creşterea primelor de asigurare pe care trebuie să le plătească negustorul. În acelaşi timp, ele duc la creşterea cheltuielilor necesare pentru instalarea de sisteme de alarmă, a lacătelor şi porţilor, folosirea câinilor de pază, a poliţiştilor privaţi etc.

Astfel, deoarece costurile desfăşurării unei afaceri sunt mai ridicate în ghetou, preţurile cerute trebuie să fie mai mari. Dacă ele nu ar fi aşa, negustorii din ghetou ar obţine un profit mai mic decât cei din afara ghetoului şi ar abandona zona pentru alte locuri mai bune. Ceea ce menţine preţurile din ghetou ridicate *nu* este „lăcomia" negustorului din ghetou; căci *toţi* negustorii, din interiorul şi din afara ghetoului, sunt lacomi. Ceea ce menţine preţurile din ghetou ridicate sunt costurile ridicate ale desfăşurării de afaceri în acele zone.

De fapt, există o tendinţă constantă ca profiturile din diferite domenii de activitate să se egalizeze sau să se echilibreze (dată fiind variaţia aşteptată pentru riscul profitului şi alte avantaje sau non-avantaje nepecuniare). Iar situaţia negustorilor din ghetou

exemplifică această tendinţă. Când profiturile din zona A sunt mai mari decât cele din zona B, negustorii sunt atraşi din B spre a Atunci când, drept rezultat, în zona B rămân doar câţiva negustori, concurenţa de acolo scade şi profiturile cresc. Şi, pe măsură ce tot mai mulţi negustori sosesc în zona A, concurenţa de aici creşte, iar profiturile scad. De aceea, chiar dacă la un anumit moment negustorii din ghetou realizează profituri mai mari decât ceilalţi, ei nu pot continua să obţină profituri mai mari pentru multă vreme. Dacă se pot obţine profituri mai mari în ghetou, negustorii sunt atraşi acolo, iar concurenţa rezultată tinde să împingă profiturile în jos, spre echilibru. Iar ca răspuns la scăderea concurenţei din afara ghetoului, profiturile din acel loc s-ar ridica spre echilibru.

Negustorul din ghetou ca binefăcător

Chestiunea avantajelor şi a dezavantajelor nepecuniare nu a fost încă discutată. Dar acestea există. Şi toate avantajele nepecuniare sunt de partea negustorului localizat în afara ghetoului. În afară de faptul că-şi riscă viaţa şi proprietatea, negustorul din ghetou trebuie să mai suporte şi dispreţul unui public supărat, furios şi plin de resentimente la adresa *lui*, deoarece, printre altele, îi vinde marfă proastă la preţuri ridicate.

Din cauza insultelor suferite de negustorul din ghetou, rata profitului va fi mai ridicată în ghetou decât în afara lui. Cu alte cuvinte, profiturile vor rămâne stabile la un nivel la care negustorii din ghetou câştigă un profit mai mare decât alţi negustori, dar nu atât de mare încât să-i tenteze pe alţi negustori să intre în ghetou. Negustorii din afara ghetoului nu vor fi atraşi în interior de acest profit suplimentar, deoarece el va fi mai puţin decât suficient pentru a-i compensa pentru umilinţele şi riscurile suplimentare pe care ei le-ar suferi ca negustori în ghetou. Negustorii care rămân în ghetou sunt cel mai puţin influenţaţi de umilinţele şi riscurile implicate. Pentru ei, profitul suplimentar este o compensaţie suficientă. Cu alte cuvinte, va exista (şi există întotdeauna) o procedură de autoselecţie, prin care cei care au cea mai mare toleranţă faţă de riscurile şi umilinţele din ghetou vor fi determinaţi de profitul suplimentar să rămână acolo. Cei cu cea mai mică toleranţă nu vor fi compensaţi de profiturile suplimentare şi se vor îndrepta spre zone mai bune.

Dacă toleranţa negustorilor din ghetou scade, rata de echilibru a profitului va trebui să crească. Dacă nu creşte, aceia dintre negustorii

din ghetou care au cea mai mică capacitate de a suporta umilinţe vor părăsi zona. Concurenţa va scădea, iar negustorii rămaşi vor putea să ridice preţurile şi, prin urmare, profiturile. Această creştere a profiturilor va fi tocmai suficientă pentru a-i compensa pe negustorii rămaşi pentru sensibilităţile lor crescute. Deci, motivul pentru care preţurile din ghetou nu sunt mai mari decât în realitate este că aceşti negustori au o mai mare capacitate de a suporta riscurile, dispreţul şi abuzul.

În lumina celor de mai sus, negustorul din ghetou, care cere preţuri exagerat de mari, poate fi considerat un binefăcător. Aceasta deoarece capacitatea sa de a rezista presiunilor exercitate asupra lui este cea care menţine preţurile din ghetou la nivelul actual. În lipsa acestei capacităţi, preţurile ar fi şi mai mari.

Un alt aspect surprinzător trebuie examinat. Personajul negativ, dacă există unul, nu este negustorul din ghetou, cel a cărui toleranţă faţă de umilinţe menţine preţurile *scăzute*; răii sunt mai degrabă cei care îl acoperă cu dispreţ şi abuzuri şi îl admonestează pentru că cere preţuri mari pentru marfă proastă. Aceşti „jalnici nababi ai negativismului" sunt cei care reuşesc să menţină preţurile din ghetouridicate. Aceste persoane ursuze, de obicei politicieni locali şi „lideri" ai comunităţii, în căutare de putere şi de o bază politică, sunt cei care ridică marja de profit de echilibru, necesară pentru a ţine negustorii în ghetou. Dacă ei ar renunţa la dezaprobările lor nechibzuite, dezavantajele nepecuniare ale negustoriei în ghetou ar scădea şi, odată cu ele, marja de profit de echilibru şi deci preţurile din ghetou. Oricât de paradoxal ar fi, cei care vociferează cel mai tare, plângându-se de preţurile mari cerute de negustorii din ghetou, sunt, de fapt, responsabili pentru menţinerea acestor preţuri mai ridicate decât în mod obişnuit!

Această analiză nu se reduce la cazurile în care comunitatea din ghetou este neagră, iar negustorii sunt albi. Pentru că riscul de furt, incendiu şi pagubă prin vandalism sau revoltă l-ar face şi pe un negustor negru sau portorican să ridice preţurile. Iar abuzul la care, prin urmare, negustorul va fi supus ar duce preţurile încă şi mai sus. Negustorul care este membru al unei minorităţi ar avea de suportat o critică şi mai dureroasă – acuzaţia că este un trădător al grupului său etnic. De aceea, analiza se va aplica şi mai bine atunci când negrii şi portoricanii vor începe să-i înlocuiască pe albi ca negustori în ghetou.

Restricţiile nu pot decât să dăuneze

Acum poate fi evaluat efectul unei legi care să-i interzică negustorului din ghetou să ceară preţuri mai mari decât cele din alte părţi. Pur şi simplu, i-ar alunga pe negustori din ghetou! Costuri mai mari de desfăşurare a afacerilor, fără posibilitatea de a le recupera prin preţuri mai mari, înseamnă profituri mai reduse. Niciun negustor nu ar rămâne de bunăvoie într-o astfel de afacere. De fapt, negustorii nu vor rămâne în ghetou dacă nu pot să câştige un profit mai mare decât poate fi câştigat în altă parte, profit care să-i compenseze pentru dezavantajele nepecuniare.

Dacă interdicţia ar fi aplicată strict, practic *toţi* negustorii ar părăsi ghetoul şi şi-ar căuta norocul în altă parte, rămânând doar extrem de puţini. Atunci, clienţii ar fi nevoiţi să stea la coadă la puţinele magazine rămase, reducând astfel costurile şi crescând profiturile până la punctul în care negustorii să fie compensaţi pentru costurile mai mari ale unei afaceri în ghetou. Dar aceasta ar însemna că locuitorii ghetoului ar trebui să stea la coadă o bună bucată de vreme pentru a cumpăra ceva. Şi, mai mult ca probabil, clienţii îi vor acoperi cu insulte pe negustorii din ghetou, pentru serviciile tot mai proaste de care ar avea parte. Astfel de mulţimi s-ar putea dovedi chiar necontrolabile. Într-o asemenea situaţie, puţinii negustori rămaşi ar fi forţaţi să închidă. Cetăţenii ghetoului, „liderii" comunităţii, înţelepţii şi comentatorii i-ar blama atunci pe negustorii din ghetou pentru că părăsesc comunitatea.

Plecarea negustorilor din ghetou ar provoca durere şi suferinţă la o scară cu adevărat monumentală. Locuitorii ghetoului ar fi obligaţi să parcurgă distanţe mari, pentru a face cumpărăturile pe care înainte le făceau în cartierul lor. Ei ar plăti preţuri puţin mai mici pentru bunuri de o calitate puţin mai mare, dar aceste câştiguri ar fi mai mult decât contrabalansate de cheltuielile mai mari cu transportul şi de timpul pierdut în tranzit. Ştim că se va întâmpla aşa, deoarece aceste opţiuni se află *întotdeauna* la dispoziţia locuitorilor din ghetou. Din moment ce, în prezent, localnicii frecventează magazinele din vecinătate, aceştia probabil simt că e mai bine pentru ei aşa.

Locuitorii ghetoului nu ar putea nici măcar să cadă la o înţelegere prin care unii să facă cumpărături pentru ceilalţi. Implicit, acest lucru i-ar transforma pe unii dintre ei în negustori de ghetou, iar noii negustori de ghetou ar avea la îndemână aceleaşi opţiuni pe care

le aveau la dispoziţie şi cei vechi. Nu există niciun motiv pentru a presupune că ei ar fi insensibili la stimulentele financiare care i-au gonit pe cei vechi afară din ghetou. Singurul mod rezonabil în care locuitorii ghetoului ar putea stăpâni această situaţie neobişnuită ar fi să formeze un „colectiv pentru cumpărături", ai cărui membri să se ajute unii pe alţii în sarcina dificilă a cumpărăturilor. Dar a face asta ar însemna a reveni la un mod de viaţă în care strângerea hranei devine o activitate deosebit de cronofagă. În loc să-şi dezvolte activităţile de producători şi să iasă singuri din sărăcie, locuitorii ghetoului ar fi reduşi la a căuta scheme colectiviste, devenite necesare din cauza dispariţiei negustorilor din ghetou. Drept dovadă că această alternativă este ineficientă, ea nu este utilizată în prezent, la concurenţă cu negustorul din ghetou.

Dacă această lege ar fi adoptată, „forţele progresiste" ale planificării oraşului ar propune, fără îndoială, soluţia alternativă de a lăsa guvernul să intervină, naţionalizând afacerea negustorului (din ghetou). Această logică sfidează analiza. Pentru că, din moment ce este clar de la început că intervenţia guvernului ar duce la haos (prin interzicerea diferenţelor de preţ din ghetou), cum ar putea consta soluţia într-o şi mai mare intervenţie guvernamentală?

Prima problemă a soluţiei sugerate este imoralitatea ei. Ea implică faptul de a-i obliga pe toţi să plătească pentru o industrie alimentară naţionalizată, indiferent dacă vor sau nu. De asemenea, ea restrânge libertatea cetăţenilor, interzicându-le să intre în această ramură de activitate.

A doua problemă este una pragmatică. Pe baza dovezilor disponibile, o astfel de soluţie nu ar funcţiona. Până în prezent, toate guvernele implicate în economie au fost marcate de ineficienţă, venalitate şi corupţie, iar dovezile sugerează că acest lucru nu este accidental.

Ineficienţa este uşor de explicat şi destul de larg înţeleasă. Ne putem aştepta ca o „întreprindere" guvernamentală să fie ineficientă pentru că ea este imună la procesul de selecţie al pieţei. Pe piaţă, întreprinzătorii cei mai capabili să satisfacă dorinţele consumatorilor culeg cele mai mari profituri. Dimpotrivă, întreprinzătorii care sunt cel mai puţin eficienţi, care oferă cele mai puţine satisfacţii consumatorilor, suferă pierderi. În consecinţă, ei au tendinţa de a fi scoşi de pe piaţă, făcând posibilă creşterea şi dezvoltarea celor care

sunt în mai mare măsură adepţi ai satisfacerii consumatorilor. Acest proces continuu de selecţie a celor mai potriviţi asigură eficienţa întreprinzătorilor. Din moment ce guvernul este imun la el, el nu reuşeşte să regleze activitatea economică guvernamentală.

Venalitatea şi corupţia guvernului sunt încă şi mai uşor de văzut. Ceea ce este totuşi dificil este înţelegerea faptului următor: corupţia este o parte *necesară* a funcţionării guvernamentale în afaceri. Aceasta este mai greu de înţeles, din cauza presupunerilor noastre esenţiale privind motivaţiile celor care intră în guvern. Noi admitem cu uşurinţă că oamenii intră în afaceri pentru a câştiga bani, prestigiu sau putere. Acestea sunt aspiraţii umane fundamentale. Dar atunci când este vorba de guvern, pierdem din vedere această optică fundamentală. Credem că cei care intră în serviciul guvernului sunt „deasupra luptei". Ei sunt „neutri" şi „obiectivi". Am putea recunoaşte că *unii* dintre oficialii guvernamentali sunt venali, corupţi şi interesaţi de profit, dar aceştia sunt consideraţi excepţii de la regulă. Motivaţia *fundamentală* a celor din guvern este, insist, servirea altruistă a altora.

Este timpul ca acest concept eronat să fie pus sub semnul întrebării. Indivizii care intră în guvern nu sunt diferiţi de niciun alt grup. Ei moştenesc *toate* tentaţiile pe care trupul le moşteneşte. Noi ştim că putem să presupunem interesul de sine din partea oamenilor de afaceri, a sindicaliştilor şi a altora. Dar la fel de clar se poate presupune că acesta funcţionează şi la oficialii guvernamentali. Nu la unii dintre ei, ci la *toţi*.

Nu este deloc necesar să subliniem semnificaţia tuturor eşecurilor guvernamentale din domeniul industriei alimentare: subvenţii pentru agricultură, tarife, preţuri minime sau maxime, precum şi politicile de tipul „nu cultiva pe acest teren". În mod clar, aceste programe nu sunt numai încercări ineficiente de a asigura bunăstarea publică, deşi ele sunt şi acest lucru. Dar cedările făcute către marii fermieri şi plăţile făcute cu scopul de a nu cultiva pe un anumit teren sunt şi tentative, fin deghizate din partea birocraţilor guvernamentali, de a înşela publicul.

Dacă guvernul ar deveni negustor în ghetou, situaţia ar fi cu mult mai rea decât în condiţiile existenţei negustorilor privaţi din această zonă. Ambele grupuri urmăresc profitul. Singura diferenţă este că unul dintre ele are puterea de a ne obliga să ne supunem; celălalt, nu. Guvernul ne poate obliga să-i fim clienţi; negustorii privaţi pot doar

să concureze între ei în acest scop.

Speculantul

Ucideţi speculanţii! Acesta este strigătul ce s-a făcut auzit în timpul oricărei perioade de foamete care a existat vreodată. Pornit de la demagogi, care cred că speculantul provoacă moartea prin înfometare din cauza creşterii preţurilor la alimente, acest strigăt este sprijinit cu fervoare de mase de analfabeţi în ale economiei. Acest mod de a gândi, sau mai degrabă de a nu gândi, a permis dictatorilor să aplice până şi pedeapsa cu moartea negustorilor de alimente care cereau preţuri ridicate în perioadele de foamete. Şi aceasta fără măcar cel mai mic protest din partea celor preocupaţi de obicei de drepturile şi libertăţile civile.

Cu toate acestea, adevărul în această problemă este că, departe de a provoca înfometare şi foamete, speculantul este tocmai cel care le previne. Şi, departe de a salva vieţile oamenilor, tocmai dictatorul este cel care ar trebui să poarte cea mai mare răspundere pentru provocarea foametei de la bun început. De aceea, ura populară faţă de speculant este o pervertire a dreptăţii inimaginabil de mare. Putem vedea cel mai bine acest lucru dacă înţelegem că speculantul este o persoană care cumpără şi vinde mărfuri în speranţa de a realiza un profit. El este cel care, conform unei vechi zicale, încearcă „să cumpere ieftin şi să vândă scump".

Dar ce-are de-a face faptul de a cumpăra ieftin, de a vinde scump şi a realiza un profit cu salvarea oamenilor de la înfometare? Adam Smith a explicat cel mai bine acest lucru prin doctrina „mâinii invizibile". Conform acestei doctrine, „fiecare individ se străduieşte să îşi utilizeze capitalul astfel încât ceea ce produce să aibă o valoare cât mai mare. În general, el nici nu urmăreşte să promoveze interesul public şi nici nu ştie cât de mult îl promovează. El nu urmăreşte decât propria-i siguranţă, propriu-i câştig. Prin aceasta, el este condus ca de o mână invizibilă să ţintească un scop care nu a făcut deloc parte din intenţia lui. Urmărindu-şi propriul interes, el îl promovează adesea pe cel al societăţii, mai eficient decât atunci când are într-adevăr intenţia să îl promoveze" [1]. Speculantul de succes deci, acţionând în propriul lui interes egoist, fără să ştie şi fără să-i pese de interesul public, îl promovează pe acesta din urmă.

În primul rând, speculantul atenuează efectele foametei, făcând provizii de alimente în perioadele de abundenţă, fiind motivat de

profitul personal. El cumpără şi depozitează alimente pentru ziua când acestea ar putea deveni o raritate, ceea ce îi va permite să le vândă scump. Consecinţele activităţii lui sunt extinse. Ele acţionează ca un semnal pentru alţi oameni din societate, care sunt încurajaţi de activitatea speculantului să facă la fel. Consumatorii sunt încurajaţi să mănânce mai puţin şi să facă economii, importatorii să importe mai mult, fermierii să-şi îmbunătăţească recoltele, constructorii să construiască mai multe depozite, iar negustorii să facă rezerve de alimente. Aşadar, îndeplinind doctrina „mâinii invizibile", speculantul, prin activitatea-i ce urmăreşte propriul lui profit, duce în perioadele de abundenţă la crearea unor rezerve de alimente mai mari decât în mod obişnuit, atenuând în acest fel efectele anilor grei care vin.

Cu toate acestea, se va obiecta că aceste consecinţe bune vor veni numai dacă speculantul prevede corect condiţiile viitoare. Dar dacă el se înşală? Dacă el prezice ani de abundenţă – şi vinde, încurajându-i şi pe alţii să facă la fel – şi urmează ani de lipsuri? În acest caz, nu ar fi el responsabil pentru creştereaasprimii foametei?

Da. Dacă speculantul s-ar înşela, el ar fi responsabil pentru mult rău. Dar există forţe puternice care lucrează pentru a-i elimina pe speculanţii incompetenţi. De aceea, pericolul pe care ei îl reprezintă şi răul pe care îl fac sunt mai mult teoretice decât reale. Speculantul care face predicţii greşite va suferi mari pierderi financiare. A cumpăra scump şi a vinde *ieftin* poate direcţiona greşit economia, dar în mod sigur constituie o grea lovitură pentru buzunarul speculantului. Nu ne putem aştepta ca un speculant să nu fi greşit niciodată în materie de predicţii, dar dacă previziunile lui sunt mai mult greşite decât corecte, el va tinde să-şi piardă stocul de capital. Astfel, el nu va rămâne într-o poziţie din care să poată agrava foametea prin erorile sale. Aceeaşi activitate care afectează publicul îl afectează automat şi pe speculant, împiedicându-l să continue astfel de activităţi. Aşadar, în orice moment dat, speculanţii existenţi vor fi, probabil, foarte eficienţi şi, în consecinţă, benefici pentru economie.

Să comparăm acum toate acestea cu activitatea agenţiilor guvernamentale, atunci când ele îşi asumă sarcina speculantului de a stabiliza piaţa alimentelor. Şi ele încearcă să traseze o linie fină între a face rezerve de hrană prea mari şi prea mici. Dar dacă ele greşesc, nu există niciun proces de înlăturare. Salariul unui funcţionar guvernamental nu creşte sau scade odată cu succesul speculaţiilor

acestuia. Din moment ce banii care vor fi câştigaţi sau pierduţi nu sunt ai lor, grija cu care ne putem aştepta ca birocraţii să-şi desfăşoare speculaţiile lasă mult de dorit. Nu există nicio îmbunătăţire automată, zilnică şi continuă în acurateţea birocraţilor, aşa cum există în cazul speculanţilor privaţi.

Obiecţia – citată adesea – rămâne aceea că din cauza speculantului preţurile alimentelor cresc. Totuşi, dacă activitatea lui este studiată cu atenţie, se va vedea că efectul total este mai degrabă acela de *stabilizare* a preţurilor.

În perioadele de abundenţă, când preţurile alimentelor sunt de obicei scăzute, speculantul cumpără. El retrage de pe piaţă o parte din hrană, ceea ce duce la creşterea preţurilor. În anii de lipsă care urmează, aceste alimente păstrate ca rezervă sunt scoase pe piaţă, ceea ce duce la scăderea preţurilor. Desigur, alimentele vor fi scumpe în timpul foametei, iar speculantul le va vinde la un preţ mai mare decât cel la care le-a cumpărat. Dar alimentele nu vor fi la fel de scumpe cum ar fi fost *fără* activitatea lui! (Este necesar să ne amintim că speculantul nu este *cauza* crizelor de alimente, care sunt, de obicei, rezultatul recoltelor nereuşite şi al altor dezastre naturale sau provocate de om.)

Efectul speculantului asupra preţurilor alimentelor este acela de a le nivela. În perioadele de abundenţă, când preţurile alimentelor sunt *scăzute*, speculantul care *cumpără* şi depozitează alimente face ca preţurile acestora să crească. În perioadele de foamete, când preţurile alimentelor sunt *ridicate*, speculantul vinde alimente şi face ca preţurile să *scadă*. Ca efect, el obţine profituri. Acesta nu este un lucru rău; dimpotrivă, speculantul îndeplineşte un serviciu valoros.

Cu toate acestea, în loc să onoreze speculantul, demagogii şi adepţii lor îl insultă. Dar interzicerea speculaţiilor cu alimente are asupra societăţii acelaşi efect pe care l-ar avea faptul de a împiedica veveriţele să pună deoparte alune pentru iarnă – ar duce la înfometare.

Importatorul

Uniunea Internaţională a Muncitorilor din Industria de Galanterie pentru Femei (ILGWU*) a lansat, de curând, o campanie de publicitate neobişnuită, mare şi scumpă. Este un apel rasist şi şovin nemaiîntâlnit. Tema campaniei este aceea că „străinii" (necinstiţi şi pe nemeritate) iau locurile de muncă ale americanilor (cinstiţi, demni şi sinceri). Poate cea mai celebră reclamă din serie este cea care prezintă

un steag american deasupra inscripţiei „Made in Japan". O alta prezintă imaginea unei mănuşi de baseball cu textul „Marele joc neamerican". Textul care însoţeşte reclama explică faptul că mănuşile de baseball şi steagurile americane sunt importate.

La raison d'etre, ni se spune, a acestor atacuri severe asupra importurilor este faptul că ele creează şomaj în America. Iar la nivel superficial, argumentul pare plauzibil. La urma urmelor, fiecare steag american sau mănuşă de baseball care *ar fi putut* fi produse în interior, dar în schimb au fost importate, reprezintă muncă ce *ar fi putut* fi produsă de americani. Desigur, aceasta înseamnă mai puţine locuri de muncă pentru muncitorii americani decât ar fi fost în mod obişnuit. Dacă argumentul s-ar fi rezumat la acest aspect, pledoaria ILGWU pentru restrângerea, dacă nu chiar interzicerea importurilor, ar fi fost reuşită.

1. Argumentul totuşi este fals, iar consecinţele la care duce în mod logic sunt foarte nesănătoase. Premisa care justifică protecţionismul la nivel naţional îl justifică şi la nivel de stat federal. Vom ignora imposibilitatea politică (neconstituţionalitatea) ca un stat să stabilească tarife între el şi alte state. La urma urmelor, aceasta este irelevant pentru argumentul *economic* al grupului ILGWU pornit contra comerţului liber. Teoretic, oricare stat american şi-ar putea justifica politica exact în acelaşi mod în care o poate face o naţiune. De exemplu, statul Montana ar putea interzice importurile din alte state, pe motiv că ele reprezintă munca pe care ar fi putut-o primi un cetăţean din Montana, dar nu a primit-o. Un program „Cumpără ceea ce este produs în Montana" ar fi atunci la ordinea zilei. Ar fi la fel de ilogic şi nesănătos ca şi campania „Cumpără ceea ce este produs în America" a grupului ILGWU.

Argumentul totuşi nu se termină la nivel de stat. El poate fi aplicat, cu egală justificare, oraşelor. Să examinăm importul unei mănuşi de baseball în oraşul Billings, Montana. Producerea acestui articol ar fi putut crea un loc de muncă pentru un locuitor din Billings, dar nu s-a întâmplat aşa. Dimpotrivă, a creat locuri de muncă pentru, să zicem, cetăţenii din Roundup, Montana, unde a fost fabricat. Părinţii fondatori ai oraşului Billings ar putea adopta poziţia grupului ILGWU şi să declare „patriotic" un moratoriu asupra comerţului dintre cetăţenii oraşului lor şi agresorii economici străini din Roundup. Acest tarif, la fel cu cele ale subdiviziunilor politice mai mari, ar fi destinat

salvării locurilor de muncă ale cetăţenilor.

Dar nu există niciun motiv logic pentru a opri procesul la nivel de oraş. Teza grupului ILGWU poate fi extinsă în mod logic la cartierele din Billings sau la străzile din cartiere. „Cumpără ceea ce este produs pe strada Elm" sau „Opriţi exportul de locuri de muncă spre strada Maple" ar putea deveni lozinci ale protecţioniştilor. În mod similar, locuitorii oricărui bloc de pe strada Elm s-ar putea ridica împotriva vecinilor lor dintr-un alt bloc de pe aceeaşi stradă. Şi nici chiar acolo argumentul nu s-ar opri. Ar trebui să tragem concluzia că se poate aplica chiar şi *indivizilor*. Pentru că, în mod clar, de fiecare dată când un individ cumpără ceva, el împiedică fabricarea acelui ceva chiar de către el însuşi. De fiecare dată când cumpără pantofi, o pereche de pantaloni, o mănuşă de baseball sau un steag, el creează ocazia de muncă pentru altcineva şi, deci, o anulează pentru el însuşi. Astfel, logica internă a argumentului protecţionist al grupului ILGWU duce la cantonarea pe o poziţie de suficienţă de sine, la un interes economic total pentru interzicerea comerţului cu toţi ceilalţi oameni şi la fabricarea pentru sine a tuturor articolelor necesare unui trai bun.

Desigur, un astfel de punct de vedere este absurd. Întreaga structură a civilizaţiei se întemeiază pe sprijin şi cooperare reciprocă şi pe *schimb* între oameni. A predica încetarea oricărui schimb este un nonsens, şi totuşi aceasta este urmarea inevitabilă a poziţiei protecţioniste. Dacă este acceptat argumentul în favoarea interzicerii comerţului la nivel naţional, atunci nu există niciun punct logic de oprire la nivel de stat, oraş, cartier, stradă sau bloc. Singurul punct de oprire este individul, pentru că individul este cea mai mică unitate posibilă. Premisele care conduc inevitabil la o concluzie absurdă sunt ele însele absurde. Aşadar, oricât de convingător ar putea să pară argumentul protecţionist la suprafaţă, există cevaângrozitor de greşit în el.

Şi anume, esenţa erorii este o înţelegere greşită a naturii şi funcţiei schimbului liber. Schimbul, credem noi, întrece focul, roata şi degetul opozabil în explicarea superiorităţii omului faţă de animale. Pentru că el şi numai el face posibile specializarea şi diviziunea muncii.

În viaţa lor de zi cu zi, oamenii consumă practic sute de mii de articole diferite în fiecare an. Dacă nu ar exista specializarea, fiecare persoană ar fi obligată să fabrice singură aceste articole. Aceasta ar fi o sarcină imposibilă. De fapt, oamenii nu ar putea nici măcar să producă

hrană suficientă pentru ei înşişi, darămite să producă toate celelalte bunuri pe care şi le-ar putea dori. Producerea *eficientă* a hranei presupune producerea a multe alte lucruri, printre care maşinile agricole. Producerea acestor lucruri ar implica *fiecare persoană* în fabricarea tuturor bunurilor care sunt acum distribuite la o întreagă populaţie. Este foarte adevărat că, fără foc, roată sau degete opozabile, umanitatea s-ar găsi într-o stare jalnică. Dar fără specializare, din moment ce ar fi imposibil practic pentru oricine chiar şi să se hrănească, fiecare ar fi confruntat cu perspectiva înfometării şi a morţii.

Existând specializare, fiecare persoană îşi poate limita eforturile productive la acele domenii în care obţine rezultatele cele mai bune. Dar schimbul este elementul care face coeziunea sistemului. Fără posibilitatea schimbului, oamenii ar aduna cantităţi enorme de ace de siguranţă, agrafe de hârtie sau orice alte bunuri inutilizabile. Fără posibilitatea schimbului, stimularea pentru specializare şi diviziunea muncii ar dispărea. Fiecare ar fi împins cu forţa înapoi, în încercarea sinucigaşă de a deveni autarhic.

2. Un alt motiv semnificativ pentru a respinge argumentul protecţionist este acela că el nu ia în considerare exporturile. Este adevărat că, pentru fiecare steag american sau minge de baseball importată în această ţară, sunt pierdute unele locuri de muncă interne. Dar ceea ce uită foarte comod protecţioniştii este că, pentru fiecare loc de muncă într-o ramură internă pierdut din cauza concurenţei cu importurile, se poate câştiga un loc de muncă într-o ramură de export.

Să presupunem că statele Vermont şi Florida sunt autarhice. Ambele produc, printre alte lucruri, sirop de arţar şi portocale. Din cauza condiţiilor climatice diferite, siropul de arţar este rar şi scump în Florida, iar portocalele sunt rare şi scumpe în Vermont. Portocalele din Vermont trebuie să fie cultivate în sere, iar siropul de arţar din Florida vine de la arţari cultivaţi în nişte frigidere mari.

Ce s-ar întâmpla dacă brusc cele două state ar începe să facă comerţ? Desigur, Vermont ar începe să importe portocale, iar Florida ar importa sirop de arţar. ILGWU, sau oricare alt grup de presiune protecţionistă existent la momentul respectiv, ar arăta degrabă că importul siropului de arţar în Florida ar ruina mica industrie de sirop de arţar a acestui stat, iar importul de portocale în Vermont ar ruina industria portocalelor de aici. Protecţioniştii ar ignora faptul că în

Florida s-ar câştiga locuri de muncă în industria portocalelor, iar în Vermont în industria siropului de arţar. Ei ne-ar atrage atenţia asupra locurilor de muncă *pierdute* din cauza *importurilor* şi ar ignora complet locurile de muncă *câştigate* din cauzaexporturilor. Desigur, este adevărat că în Vermont vor fi pierdute locuri de muncă în industria portocalelor, iar în Florida în industria siropului de arţar. Dar nu este mai puţin adevărat că numărul locurilor de muncă va *creşte* în industria siropului de arţar din Vermont şi în industria portocalelor din Florida.

Este foarte posibil ca în ambele ramuri din ambele state să fie mai puţine locuri de muncă disponibile, din moment ce cultivarea portocalelor poate fi făcută cu mai puţină mână de lucru în Florida decât în Vermont, iar siropul de arţar poate fi fabricat mai eficient în Vermont decât în Florida. Dar departe de a fi un efect negativ, acesta este unul din *câştigurile* comerţului! Muncitorii eliberaţi din aceste industrii devin disponibili pentru proiecte care nu puteau fi întreprinse înainte. De exemplu, dacă nu exista un sistem modern de transport, iar industria trebuia să se bazeze pe indivizi cărând cu spatele greutăţi de 50 de kilograme, sute şi mii de oameni ar trebui retraşi din alte domenii pentru a acoperi necesităţile industriei de transport. Astfel, multe proiecte şi ramuri ar trebui să fie abandonate. Cu metodele moderne, este nevoie de mai puţini muncitori. Cei rămaşi în plus sunt astfel liberi să se mute în alte domenii, cu toate consecinţele pozitive pentru societate.

Dacă, în ultimă instanţă, vor fi într-adevăr mai puţine locuri de muncă în industriile portocalelor şi siropului de arţar din Vermont şi Florida depinde de modul în care oamenii doresc să-şi cheltuiască noile venituri. Numai dacă aceşti oameni decid să cheltuiască *toate* veniturile noi pe mai multe portocale sau mai mult sirop de arţar, utilizarea totală a forţei de muncă în aceste două ramuri nu se va modifica după începerea schimbului. Atunci, acelaşi număr de muncitori va produce mai mult sirop de arţar şi mai multe portocale. Totuşi, este mai probabil că oamenii vor decide să cheltuiască o parte din noile venituri pe aceste două bunuri, iar restul pe alte bunuri. În acest caz, utilizarea forţei de muncă în cele două domenii va scădea într-o oarecare măsură (deşi această forţă de muncă redusă încă va fi capabilă să producă mai mult decât înainte), dar utilizarea forţei de muncă va creşte în ramurile ale căror produse sunt cele mai cerute de

consumatori.

Aşadar, văzută în totalitatea ei, deschiderea comerţului între cele două regiuni este în beneficiul amândurora. Deşi utilizarea forţei de muncă va scădea în domeniile înlocuite de importuri, ea va creşte în ramurile de export şi în noile ramuri care se dezvoltă va urmare a disponibilităţii muncitorilor. Dar protecţioniştii nu se înşală în totalitate. Comerţul creează probleme în ramurile înlocuite şi unii muncitori vor suferi pe termen scurt. De exemplu, nu va mai fi o cerere rapidă de cetăţeni din Vermont care să se specializeze în producerea portocalelor, sau de cetăţeni din Florida care să producă sirop de arţar. Vor fi locuri de muncă pentru aceşti oameni în alte ramuri, dar, deoarece vor fi nevoiţi să intre în aceste domenii ca începători, ei vor trebui, probabil, să accepte o reducere de salariu. De asemenea, s-ar putea ca ei să aibă nevoie de o recalificare considerabilă.

Deci se pune întrebarea: cine va plăti pentru recalificare şi cine va suporta pierderea asociată cu salariile mai scăzute în noua ramură? Protecţioniştii, desigur, vor pleda pentru ca guvernul sau capitaliştii să preia nota de plată. Dar acest lucru nu este justificat.

În primul rând, ar trebui să reţinem că numai muncitorii *calificaţi* se confruntă cu o reducere de salariu din cauza mutării într-o ramură nouă. Ceilalţi vor intra în noua ramură la un nivel foarte apropiat de acela la care au funcţionat în cea veche. În loc să spele podeaua unei fabrici de sirop de arţar, ei vor spăla, poate, podeaua unei fabrici de textile. Dimpotrivă, muncitorul calificat are anumite abilităţi care sunt de mai mare folos într-o ramură decât în alta. El nu este la fel de util în noua ramură şi nu poate cere acelaşi salariu.

În al doilea rând, trebuie înţeles faptul că muncitorul calificat este un investitor, la fel ca şi capitalistul. Capitalistul investeşte în bunuri materiale, iar muncitorul investeşte în calificările lui. Toţi investitorii au ceva în comun, şi anume faptul că profiturile lor sunt nesigure. De fapt, cu cât este mai mare riscul implicat, cu atât investitorul poate câştiga mai mult. În exemplul dat, o parte din motivul pentru care cultivatorii calificaţi de portocale din Vermont şi producătorii calificaţi de sirop de arţar din Florida câştigau salarii mari, înainte de a începe comerţul între cele două state, era riscul că într-o bună zi ar putea începe un astfel de comerţ.

Ar trebui, oare, cultivatorii calificaţi de portocale, acum că trebuie să părăsească ramura în care erau specialişti foarte bine plătiţi,

să fie subvenţionaţi pentru recalificare şi pentru reducerea de salariu pe care trebuie să o accepte în perioada de adaptare? Sau ar trebui să suporte ei înşişi cheltuielile şi pierderile? Pare clar că orice subvenţie va fi o încercare de a menţine muncitorul calificat în prosperitatea cu care acesta s-a obişnuit, fără a-i cere să suporte nicio parte din riscul care a făcut posibil, de la început, un standard de viaţă atât de ridicat pentru el. Pe lângă aceasta, o astfel de subvenţie, provenind din veniturile din impozite care sunt plătite mai ales de săraci, ar constitui o subvenţionare forţată a muncitorilor calificaţi bogaţi de către muncitorii necalificaţi săraci.

3. Să examinăm acum o situaţie care, la suprafaţă, pare să fie coşmarul protecţionistului, devenit realitate. Să ne imaginăm că există numai o ţară care le poate întrece pe toate celelalte ţări în *toate* ramurile. Să presupunem că Japonia (marota grupului ILGWU) poate produce *toate lucrurile* mai eficient decât America – nu numai steaguri, mănuşi de baseball, aparate de radio, televizoare, automobile şi casetofoane – ci *totul*. Ar fi atunci valabilă pretenţia grupului ILGWU că trebuie să interzicem energic comerţul?

Răspunsul este că *niciodată* nu este justificat să interzici schimbul între două persoane adulte care consimt sau între două naţiuni de adulţi care consimt, în orice caz nu pe motivul că schimbul îl va răni pe unul dintre parteneri. Pentru că, dacă partenerul respectiv ar considera că schimbul îi va dăuna, el pur şi simplu l-ar refuza. Interzicerea nu ar fi necesară. Şi dacă ambele părţi au consimţit să facă schimbul, ce drept ar avea orice terţă parte să-l interzică? Interdicţia ar echivala cu negarea maturităţii uneia sau a ambelor părţi participante la schimb, tratându-le ca pe nişte adolescenţi care nu aveau priceperea sau dreptul să îşi asume obligaţii contractuale.

În ciuda tuturor acestor argumente morale, protecţioniştii încă ar mai dori să interzică comerţul pe motivul că, dacă nu s-ar face acest lucru, s-ar produce un dezastru. Să urmărim situaţia care ar exista între Statele Unite şi Japonia, în condiţiile de coşmar enunţate mai sus. Se presupune că Japonia ar exporta bunuri şi servicii fără să importe nimic din Statele Unite. Acest lucru ar aduce prosperitate industriei japoneze şi depresiune în industria Statelor Unite. În cele din urmă, Japonia ar acoperi *toate* nevoile americane şi, cum nu ar fi niciun export care să contrabalanseze acest lucru, industria americană s-ar opri, spulberată. Şomajul ar atinge proporţii epidemice, şi dependenţa

de Japonia ar fi deplină.

Această descriere poate suna puţin absurdă, dar istoria protecţionismului în Statele Unite şi succesul campaniilor de tip ILGWU indică faptul că asemenea „coşmaruri" se bucură de mai multă credibilitate decât ne putem imagina. Poate că acest vis oribil are câştig de cauză pentru că este mai uşor să dai înapoi cu groază din faţa lui decât să îl ataci frontal.

Contemplând acest coşmar, se pune întrebarea ce vor utiliza americanii pentru acumpăra bunuri japoneze. Ei nu pot folosi aur (sau oricare altul dintre metalele preţioase monetare), pentru că aurul însuşi este o marfă. Dacă americanii ar utiliza aur pentru a plăti importurile, ei de fapt ar *exporta* aur. Aceasta ar contrabalansa pierderea de locuri de muncă din cauza importurilor, şi ne-am întoarce la situaţia prototip. Americanii ar putea să piardă locuri de muncă în radio şi televiziune, dar le-ar câştiga în mineritul aurului. Economia americană ar semăna cu cea a Africii de Sud, care îşi plăteşte importurile în mare parte cu exporturi de aur.

Singurul alt mijloc de plată ar fi sub forma dolarilor SUA. Dar ce ar face japonezii cu dolari? Există numai trei posibilităţi: ei ne-ar putea returna aceşti dolari ca plată pentru exporturile noastre către ei, ei ar putea păstra aceşti dolari sau i-ar putea cheltui pe produsele altor ţări decât Statele Unite. Dacă ei ar opta pentru ultima alternativă, ţările cu care ei fac comerţ ar avea aceleaşi trei opţiuni: să cheltuiască în Statele Unite, să tezaurizeze sau să cheltuiască în alte ţări, şi aşa mai departe, pentru ţările cu care aceste naţiuni fac schimb la rândul lor. Dacă împărţim lumea în două părţi – Statele Unite şi toate celelalte ţări – putem vedea că cele trei posibilităţi se reduc la două: banii de hârtie pe care noi îi trimitem afară fie că vin înapoi, fie că nu.

Să presupunem că se întâmplă „cea mai rea" posibilitate – că niciun ban nu vine înapoi pentru a ne stimula exporturile. Departe de a fi un dezastru, aşa cum pretind protecţioniştii, aceasta ar fi în realitate o binecuvântare totală! Banii de hârtie pe care noi îi trimitem afară ar fi doar atât, hârtie fără valoare. Şi nici măcar nu ar trebui să „risipim" prea multă hârtie – am putea, pur şi simplu, să tipărim dolari cu zerouri adăugate în plus. Astfel, în coşmarul ILGWU, Japonia ne-ar trimite produsele industriei ei, iar noi am trimite Japoniei nimic altceva decât bucăţi de hârtie verde cu multe zerouri tipărite pe ele. Ar fi un exemplu excelent de produs comercial oferit drept cadou. Refuzul

străinilor de a profita de dolarii lor ar echivala cu un mare cadou făcut Statelor Unite. Noi am primi produsele, iar ei ar primi hârtie lipsită de valoare!

În ciuda fanteziilor grupului ILGWU şi ale altor grupuri protecţioniste, beneficiarii unor mari cadouri nu suferă de obicei agonii îngrozitoare. Israelul a primit mulţi ani de zile despăgubiri din partea Germaniei şi cadouri din partea Statelor Unite, fără vreun efect dăunător vizibil. Ţara care primeşte nu *trebuie* să-şi înceteze propria producţie. Pentru că dorinţele oricărei populaţii sunt infinite. Dacă japonezii ar dărui câte o maşină Toyota fiecărui individ din Statele Unite, în curând ei ar dori două, trei sau mai multe Toyota. Desigur, este de neconceput ca japonezii (sau oricine altcineva) să aibă atâta sacrificiu de sine, încât să încerce măcar să satisfacă toate dorinţele poporului american fără vreo recompensă. Dar numai dacă ei ar reuşi în această sarcină imposibilă, industria noastră internă ar suferi un colaps, pentru că atunci *toţi oamenii* ar avea tot ce şi-au dorit din *toate produsele*.

Dar în acest caz imaginar, colapsul industriei naţionale ar fi ceva demn de *laudă*, nu de condamnat. Oamenii din Statele Unite ar înceta orice producţie numai dacă ar avea impresia că au suficiente bunuri materiale şi vor continua să aibă suficiente în viitor. O astfel de situaţie nu numai că nu este îngrozitoare, dar ar fi întâmpinată cu bunăvoinţă de americani ca fiind cel mai apropiat lucru de o utopie.

În realitate, desigur, japonezii şi alţii *nu* ar fi mulţumiţi să stocheze dolarii pe care i-am da noi ca plată pentru produsele lor. Imediat ce balanţele lor în dolari ar depăşi un nivel ales de ei, ei ar returna dolarii, stimulând astfel producerea de bunuri pentru export în Statele Unite. Ei ar putea cumpăra bunuri americane, stimulând astfel direct exporturile americane. Sau ar putea cere aur în schimbul dolarilor lor („atacând" dolarul), necesitând o devalorizare care ar face exporturile americane mai competitive pe pieţele lumii. În oricare situaţie, dolarii ar veni înapoi în Statele Unite, iar ramurile noastre interne care produc pentru export ar fi stimulate. Locurile de muncă pierdute din cauza importurilor ar fi contrabalansate de creşteri în alte ramuri, exact ca în cazul Vermont-Florida.

De ce ar face japonezii comerţ cu o ţară a cărei producţie este mai puţin eficientă decât a lor? Din cauza diferenţei dintre ceea ce se numeşte avantaj absolut şi avantaj comparativ. Comerţul are loc între

două părţi (ţări, state, oraşe, cartiere, străzi, persoane) nu în concordanţă cu capacitatea lor absolută de a produce, ci în concordanţă cu capacitatea lor relativă. Exemplul clasic este cel al celui mai bun avocat din oraş, care este şi cel mai bun dactilograf. Această persoană are un avantaj absolut faţă de propria lui secretară, prin aceea că oferă atât servicii de avocatură, cât şi servicii de dactilografiere. Cu toate acestea, avocatul decide să se specializeze în profesia în care el are un *avantaj comparativ* – avocatura. Pentru că să presupunem că el este un avocat mai bun de o sută de ori decât secretara lui, dar numai de două ori mai bun ca dactilograf. Este mai avantajos pentru el să practice profesia de avocat şi să angajeze (adică să facă comerţ cu) o dactilografă. Secretara are un avantaj comparativ în dactilografiere: ea are numai 1% din eficienţa în avocatură în comparaţie cu patronul ei, dar este, cel puţin pe jumătate, la fel de bună ca el în materie de dactilografiat. Ea este capabilă să îşi câştige traiul prin acest schimb, deşi este mai slabă la ambele calificări.

Japonia pe care ne-am imaginat-o noi are un avantaj absolut în producţia tuturor bunurilor. Dar când japonezii ne returnează dolarii în schimbul bunurilor noastre, America va exporta bunurile la care *ea* are un avantaj comparativ. Dacă noi suntem pe jumătate la fel de buni ca japonezii în producerea grâului, dar numai un sfert la fel de buni în producerea de aparate de radio, vom exporta grâu ca plată pentru importul de aparate de radio. Şi cu toţii vom câştiga.

Aşadar, indiferent ce situaţie este imaginată – chiar şi cea mai extremă – demonstraţia protecţionistă se dovedeşte inadecvată. Dar din cauza puterii emoţionale a apelului ei, importatorii au fost supuşi acuzaţiilor de multă vreme. Pentru îndârjirea lor într-o sarcină care este de ajutor prin ea însăşi, importatorii ar trebui priviţi ca nişte mari binefăcători ce sunt.

Intermediarul

Ni se spune că intermediarii exploatează. Mai rău chiar decât alţi profitori – care, cel puţin, oferă vreun tip de serviciu – intermediarul este considerat total neproductiv. El cumpără un produs pe care l-a făcut altcineva şi îl revinde la un preţ mai mare, fără să fi adăugat nimic la el, cu excepţia costului pentru consumator. Dacă nu ar exista intermediari, bunurile şi serviciile ar fi ieftine, fără vreo reducere în cantitate sau calitate.

Deşi această concepţie este populară şi predominantă, ea este

incorectă. Ea dezvăluie o ignorare şocantă a funcţiei economice a intermediarilor, care într-adevăr îndeplinesc un serviciu. Dacă ei ar fi eliminaţi, întreaga ordine a producţiei ar fi aruncată în haos. Bunurile şi serviciile ar fi rare, dacă ar mai fi de găsit, iar sumele de bani care ar trebui cheltuite pentru a face rost de ele ar creşte considerabil.

Procesul de producţie a unei „mărfi" tipice constă din materii prime care trebuie adunate şi prelucrate. Maşinile şi alţi factori utilizaţi în producţie trebuie obţinute, puse în funcţiune, reparate etc. Când apare produsul final, el trebuie asigurat, transportat şi luat în evidenţă. Trebuie să i se facă publicitate şi să fie vândut cu amănuntul. Trebuie ţinute evidenţe, iar partea legală şi financiară trebuie să fie în ordine.

Producţia şi consumul unei mărfi tipice se pot descrie în următorul fel:

e 10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

Numărul 10 reprezintă primul stadiu în producţia mărfii noastre, iar 1 ultimul stadiu, când marfa se află în mâinile consumatorului. Stadiile de la 2 la 9 indică etapele intermediare de producţie. Toate acestea sunt operate de intermediari. De exemplu, 4 ar putea fi cineva care se ocupă de publicitate, un vânzător cu amănuntul, un vânzător cu ridicata, un agent de bursă, un finanţist, un montator sau un transportator. Indiferent care îi este titlul sau funcţia specifică, acest intermediar cumpără de la 5 şi revinde produsul lui 3. Fără să specificăm, sau chiar fără să ştim exact ce face, este evident că intermediarul îndeplineşte un serviciu necesar într-un mod eficient.

Dacă nu ar fi un serviciu necesar, 3 nu ar cumpăra produsul de la 4 la un preţ mai mare decât cel la care ar putea cumpăra produsul de la 5. Dacă 4 nu ar îndeplini un serviciu preţios, 3 ar „sări peste intermediar" şi ar cumpăra produsul direct de la 5.

Deci este evident că 4 face o treabă eficientă – cel puţin mai eficientă decât ar putea să facă 3 însuşi. Dacă nu ar fi aşa, 3 din nou ar sări intermediarul 4 şi ar face treaba singur.

Este de asemenea adevărat că 4, deşi îndeplineşte un serviciu necesar într-un mod eficient, nu ia pentru efortul lui un preţ mai mare decât cel normal. Dacă el ar face acest lucru, ar fi mai avantajos pentru 3 să îl ocolească şi fie să facă treaba singur, fie să o subcontracteze unui alt intermediar. Pe lângă aceasta, dacă 4 ar câştiga un profit mai mare decât cel câştigat în alte stadii ale producţiei, atunci întreprinzătorii din alte etape ar fi tentaţi să se mute în stadiul lui, împingând în jos rata profitului până când aceasta ar deveni echivalentă cu profitul câştigat în celelalte stadii (cu un risc şi incertitudine date).

Dacă intermediarul 4 ar fi eliminat printr-un decret legal, sarcina lui ar trebui să fie preluată de 3, de 5 sau de alţii, sau nu ar mai fi făcută deloc. Dacă 3 sau 5 ar prelua sarcina lui, costul producţiei ar creşte. Faptul că ei aleg să facă treaba cu 4, atâta timp cât este legal posibil, indică faptul că ei nu pot s-o facă la fel de bine – adică, la acelaşi preţ sau la unul mai mic. Dacă stadiul 4 ar fi eliminat complet şi nimeni nu ar prelua funcţia lui, atunci procesul de producţie ar fi serios întrerupt în acest punct.

În ciuda acestei analize, mulţi oameni vor continua să creadă că există ceva mai „pur" şi mai „direct" în schimburile care nu implică un intermediar. Poate că problemele implicate de ceea ce economiştii denumesc „dubla coincidenţă a nevoilor" îi va face să renunţe la acest punct de vedere.

Să examinăm situaţia dificilă a persoanei ce posedă un butoi cu murături, pe care ar dori să-l dea în schimbul unui pui. El trebuie să găsească pe cineva care are un pui şi căruia i-ar plăcea să îl dea în schimbul unui butoi cu murături. Imaginaţi-vă cât de rară este coincidenţa care ar trebui să se petreacă pentru ca dorinţele fiecăruia din aceşti doi oameni să se îndeplinească. O astfel de „dublă coincidenţă a nevoilor" este, în realitate, atât de rară, încât amândoi oamenii ar gravita în mod natural către un intermediar, dacă ar exista vreunul disponibil. De exemplu, proprietarul butoiului cu murături, doritor de pui, şi-ar vinde marfa intermediarului contra unei mărfi mai comercializabile (aur), apoi ar utiliza aurul pentru a cumpăra un pui. Dacă ar face acest lucru, nu ar mai fi necesar pentru el să găsească un

proprietar de pui, doritor de un butoi cu murături. Orice proprietar de pui ar fi bun, indiferent dacă vrea murături sau nu. Evident, schimbul este mult simplificat prin existenţa unui intermediar. El *face să nu mai fie necesară dubla coincidenţă a nevoilor*. Departe de a-l prăda pe consumator, intermediarul este cel care, în multe situaţii, face posibil schimbul pe care îl doreşte consumatorul.

Unele atacuri la adresa intermediarului se bazează pe argumente care sunt prezente în diagramele următoare. Într-un caz precedent, reprezentat în Diagrama *nr. 1*, preţul bunului era scăzut, iar partea ce revenea intermediarului era scăzută. Apoi (*Diagrama nr. 2*), partea din valoarea bunului final care revine intermediarului a crescut, şi la fel costul bunului respectiv. Astfel de exemple au fost utilizate pentru a arăta că preţul ridicat al cărnii în primăvara lui 1973 s-a datorat intermediarilor. Dar ele demonstrează, dimpotrivă, exact contrariul. Partea destinată intermediarilor se poate să fi crescut, dar numai datorită faptului că şi contribuţiile intermediarilor au crescut! O parte crescută de valoare fără o contribuţie crescută ar ridica, pur şi simplu, profiturile şi ar atrage mult mai mulţi întreprinzători în domeniu. Iar intrarea lor ar împrăştia profiturile. Deci, dacă partea care revine intermediarilor creşte, aceasta trebuie să fie din cauza productivităţii lor.

Exemple ale acestui fenomen abundă în analele economiei afacerilor. Cine poate nega că magazinele de profil şi supermarketurile joacă un rol mai mare azi (şi iau o parte mai mare de piaţă) decât intermediarii în trecut? Şi totuşi, magazinele de profil şi supermarketurile duc la o eficienţă *mai mare* şi la preţuri *mai scăzute*. Aceste moduri noi de vânzare cu amănuntul necesită *mai multe* cheltuieli în fazele de producţie ale intermediarului, dar eficienţa mai mare duce la preţuri mai mici.

Diagrama nr. 1:

Diagrama nr. 2:

Cel care stoarce profituri

Este clar că profiturile şi tot ceea ce este asociat cu ele au fost atacate de multă vreme. Nu este prea clar însă motivul acestor atacuri.

Se pot distinge câteva modele. Obiecţia cel mai des întâlnită este aceea că profiturile, spre deosebire de alte tipuri de venituri cum ar fi salariile, rentele sau chiar dobânzile (plata pentru un risc aşteptat), *nu sunt câştigate*. Nu există o muncă sau un efort cinstit asociat cu obţinerea profitului pentru a justifica beneficiile. Cei mai mulţi nu înţeleg procesele prin care se obţin profiturile şi presupun că ceva se petrece *nefavorabil*... „Nu este drept să câştigi profituri fără să fi *muncit* pentru ele".

O altă obiecţie ridicată adesea împotriva profiturilor, în special împotriva mercantilismului (profituri nerezonabile), este că astfel de profituri sărăcesc restul lumii. Ideea este că există numai o cantitate finită de bogăţie, iar dacă profitorii iau mai mult din ea, rămâne mai puţin pentru toţi ceilalţi. Astfel, nu numai că profiturile sunt „nemeritate" pentru că sunt „necâştigate", dar de fapt ele răpesc oamenii, deturnând fonduri de la restul societăţii.

Multora li se pare, de asemenea, că profiturile sunt obţinute pe seama neajutorării altora. Acest punct de vedere constituie un al treilea tip de obiecţie şi este oglindit în expresia populară, dispreţuitoare, conform căreia profitorii îşi obţin venitul „din mizeria altora". Când neajutorarea constă din lipsa de cunoştinţe, criticii profiturilor sunt şi mai zgomotoşi în condamnarea lor. De exemplu, cazul în care se câştigă un profit numai pentru că clientul nu ştie că aceeaşi marfă este vândută la mică distanţă la un preţ mai scăzut este în special iritant. Atunci când clientul este sărac, profitorul este şi condamnat mai tare.

Apărările obişnuite ale ideii şi practicii câştigării unui profit lasă foarte mult de dorit. În trecut, ele s-au limitat la a sublinia că (1) profiturile sunt patriotice şi că a le ataca este neamerican sau poate comunist; (2) că ele oricum nu sunt prea mari; şi că (3) în multe cazuri ele sunt utilizate în scopuri caritabile. Nu mai este nevoie să spunem că acestea nu sunt nişte pledoarii formidabile. Este necesar să se ia în considerare funcţia profiturilor într-o economie modernă şi să se facă un efort pentru a găsi o apărare mai inspirată a vechii şi onorabilei vocaţii de profitor.

În primul rând, profiturile sunt obţinute de întreprinzători care văd şi prind ocazii pe care alţi oameni nu le văd. Ocazia prinsă de un

întreprinzător poate varia de la caz la caz, dar în toate cazurile oamenilor le sunt oferite schimburi pe care ei le consideră în avantajul lor, schimburi ce *nu* ar fi oferite în absenţa întreprinzătorului. În cazul cel mai obişnuit, întreprinzătorul vede o diferenţă între diferite preţuri – căpşunile vândute cu 25 de cenţi caserola în New Jersey şi cu 45 de cenţi caserola în New York. Atâta vreme cât costurile asociate transportului căpşunilor (transport, asigurare, depozitare, daune, perisabilităţi etc.) sunt mai mici decât diferenţa de preţ de 20 de cenţi pe caserolă, întreprinzătorul întreprinzător este în postura de a oferi două seturi de schimburi. El se poate oferi să cumpere căpşunile din New Jersey la un preţ uşor mai mare decât cel prevalent de 25 de cenţi caserola şi apoi să vândă căpşuni la New York, la un preţ puţin sub cei 45 de cenţi caserola, care predomină pe piaţă. În ambele cazuri, dacă găseşte parteneri dispuşi, el va acorda avantaje celor cu care face târgul, fie propunându-le un preţ mai mare pentru bunurile lor decât erau obişnuiţi să primească, fie oferindu-se să le vândă bunuri la un preţ mai mic decât erau obişnuiţi să plătească.

Pe lângă cazul diferenţei de preţ la acelaşi moment în timp, există şi cazul în care este percepută o diferenţă de preţ între bunuri prezente şi bunuri viitoare. Să luăm, de exemplu, discurile cu care se joacă copiii pe plajă. Să examinăm toţi factorii de producţie – teren, muncă şi capital – care sunt încorporaţi în bunul final al discurilor oferite spre vânzare. Factorii de producţie sunt şi ei bunuri de un anumit tip şi, prin urmare, au anumite preţuri. După ce se ia în considerare timpul necesar pentru a converti aceşti factori în bunul final, apar trei posibilităţi: 1) nu există nicio diferenţă între preţurile factorilor şi preţul viitorului bun; 2) există o diferenţă, iar preţurile factorilor sunt ridicate în comparaţie cu preţul bunului şi 3) există o diferenţă, iar preţul bunului final este ridicat în comparaţie cu preţurile factorilor.

Dacă nu există nicio diferenţă de preţ, întreprinzătorul de succes nu va acţiona. Dar dacă preţurile factorilor sunt relativ ridicate, întreprinzătorul se va retrage din producţie. Ar însemna o risipă să aloce resurse relativ valoroase pentru un bun final care va fi relativ lipsit de valoare. El îşi poate vinde acţiunile din companiile care se angajează într-o asemenea producţie. Sau, dacă nu deţine acţiuni, el poate face un contract prin care să le vândă în viitor la preţul lor prezent, ridicat (care nu reflectă încă eroarea de producţie de a fabrica

discuri cu resurse care sunt mai valoroase decât vor fi discurile însele). El poate acoperi aceste vânzări prin cumpărarea aceleiaşi cantităţi de acţiuni în viitor, când se aşteaptă ca valoarea lor să fie mai scăzută, din cauza erorii de producţie. Există mulţi oameni care nu înţeleg acest proces, numit adesea „a vinde scurt". Ei se miră cum este posibil să vinzi ceva ce nu se află în posesia ta, în viitor, dar la preţul de astăzi. Strict vorbind, cineva nu poate vinde ceva ce nu posedă. Dar este, desigur, posibil să *promiţi* că vinzi în viitor ceva care încă nu se află în posesia ta, pe baza înţelegerii că poţi oricând să-l *cumperi* în viitor şi *apoi* să-l livrezi, îndeplinind contractul de vânzare. Pentru a testa înţelegerea acestui concept, putem întreba cine ar fi de acord să *cumpere* acţiuni în viitor la preţul de astăzi? Oamenii care se aşteaptă ca preţul să crească şi mai mult, dar nu doresc să-şi investească banii acum.

Pe de altă parte, dacă întreprinzătorul crede că preţul bunului final va fi, probabil, mai mare decât costurile combinate ale tuturor factorilor, el va avea un comportament contrar. El va produce discurile şi/sau investi în companiile care fac o asemenea producţie.

Al treilea tip de ocazie ascunsă pe care o poate prinde întreprinzătorul nu implică vreo diferenţă de preţ, nici la acelaşi moment în timp, nici la momente diferite. Acest tip de ocazie implică bunuri care nu au fost încă produse, şi de aceea nu au deloc preţuri. Să analizăm, în acest sens, discul *înainte* de a fi fost produs sau inventat. La vremea respectivă nu exista nicio garanţie că publicul îl va accepta. În astfel de cazuri, întreprinzătorul simte, crede sau ghiceşte că există ceva, a cărui lipsă poate să nu fie sesizată de nimeni altcineva, ceva pe care consumatorii îl vor preţui în mare măsură dacă ar putea afla de existenţa lui şi dacă cineva îi va convinge de atributele lui benefice. În acest caz, întreprinzătorul este ca o dădacă pentru idee, prin procesele de invenţie, finanţare, publicitate şi prin toţi ceilalţi paşi necesari pentru a face ca ideea să fie acceptată de către public.

După ce am văzut câteva tipuri de activitate în care se angajează întreprinzătorii care obţin profit, putem evalua rezultatele căutării profitului.

Un rezultat este vizibil imediat – şi anume colectarea şi diseminarea cunoştinţelor, a informaţiei. Informaţia despre produse încă neproduse este un exemplu evident şi dramatic, dar, aşa cum am văzut, informaţia obţinută prin comportamentul de căutare a profitului

nu se limitează, în niciun caz, la astfel de împrejurări exotice. Zi de zi, cel care urmăreşte profitul aduce constant pe piaţă informaţie despre diferenţe de preţ, atât la acelaşi moment, cât şi la momente diferite în timp.

Această informaţie este de mare folos tuturor celor implicaţi. Fără ea, oamenii din New Jersey ar consuma căpşunile pe care mai degrabă le-ar vinde, dacă ar găsi pe cineva dispus să plătească mai mult de 25 de cenţi caserola. Adică locuitorii din New Jersey consumă căpşunile din cauza lipsei de informaţie referitoare la oameni care ar cheltui pe căpşuni o valoare mai mare decât ar da ei înşişi. Pe lângă aceasta, ar există oameni în New York ce *nu* ar îngurgita căpşuni, deoarece îşi închipuie că singurul mod de a le obţine este să plătească 45 de cenţi pe caserolă, când în realitate ele ar putea fi obţinute cu mai puţin.

Desigur, cel care urmăreşte profitul nu aduce această cunoaştere aşa cum ar face un *profesor*. El nu este o persoană care se plimbă prin ţară şi face publică informaţia în mod explicit. De fapt, după ce el şi-a făcut treaba, este posibil ca nimeni din New Jersey şi New York să nu fie conştient de preţurile relative ale căpşunilor pe acele pieţe. Ceea ce face căutătorul de profit este să se asigure căefectele cunoaşterii preţurilor în diferite zone se fac simţite. Căutătorul de profit nu răspândeşte direct informaţia în sine; el răspândeşte doar căpşunile care, în absenţa informaţiei privind preţurile lor, nu ar fi fost distribuite în acest mod.

Este perfect adevărat, deci, că cel care urmăreşte profitul obţine avantaje de pe urma ignoranţei altor oameni. Dacă informaţia relevantă ar fi prezentă, întreprinzătorul nu ar putea câştiga profituri transportând căpşuni din New Jersey în New York. Deşi acest lucru este adevărat, el nu poate fi considerat condamnabil. Orice persoană a cărei funcţie este să vândă o marfă *trebuie* să o vândă celor care duc lipsă de ea. Faptul că lipsa este determinată de ignoranţă nu face această lipsă – sau nevoie – mai puţin reală. Cel care urmăreşte profitul „profită" de lipsa de informaţie a clienţilor săi în acelaşi mod în care fermierul „profită" de foamea clientului său: oferindu-i ceea ce îi lipseşte.

Aşadar, profiturile întreprinzătorului nu sunt realizate în dauna nici unei alte persoane. Nu este adevărat că trebuie să existe pierderi altundeva în economie egale cu câştigul întreprinzătorului, pentru că

nu este adevărat că întreprinzătorul nu creează nimic. Întreprinzătorul creează. El creează posibilitatea cooperării între grupuri diferite şi, în unele cazuri, între grupuri separate prin mari distanţe. El este un broker sau un intermediar de *ocazii*, cum s-ar spune. Funcţia lui este să aibă grijă ca ocaziile reciproc avantajoase să nu fie trecute cu vederea. De ce, oare, acest tip de efort trebuie singularizat şi denigrat ca „nefiind o muncă cinstită", acest lucru depăşeşte domeniul raţionalului.

Pe lângă faptul că serveşte drept punct focal pentru utilizarea informaţiei, întreprinzătorul care urmăreşte profitul este de folos oamenilor prin faptul de a le oferi alegeri care, altminteri, nu le-ar fi accesibile. Cazul în care întreprinzătorul prezintă publicului un produs în întregime nou este, iarăşi, un exemplu evident. Dar principiul se aplică şi în cazul, mai terestru, al diferenţelor de preţ la momente diferite în timp. Aceasta deoarece societatea obţine beneficii atunci când *nu* sunt alocate resurse preţioase unor produse finale care sunt mai puţin valoroase decât resursele în sine. Astfel de resurse pot fi folosite la fabricarea unor produse finale mai valoroase, adică la fabricarea unor produse finale pe care consumatorii le preţuiesc mai mult.

Ar trebui reţinut faptul că toate tranzacţiile întreprinzătorului sunt strict voluntare. Oamenii cu care întreprinzătorul intră în relaţii sunt la fel de liberi să respingă sau să accepte ofertele acestuia. Ca urmare, dacă ei acceptă, aceasta se întâmplă numai pentru că ei consideră că vor avea avantaje din schimbul făcut cu el. S-ar putea ca ei să-şi regrete decizia şi să-şi dorească să fi cumpărat la un preţ mai scăzut sau să-şi fi vândut produsele la un preţ mai ridicat. Dar aceasta nu schimbă afirmaţia că întreprinzătorul în căutare de profit oferă un schimb care, la momentul când este oferit, este considerat avantajos de toţi participanţii la el. Aceasta este o afirmaţie importantă şi ea reprezintă o mărturie favorabilă pentru întreprinzător. Este o afirmaţie care nu poate fi făcută, de exemplu, despre tranzacţiile guvernamentale, pentru că nu se poate spune că ele sunt pe deplin voluntare.

Un alt rezultat al procesului de realizare a profitului este că, după ce a avut loc în orice piaţă dată, există o mai mică posibilitate pentru continuarea lui. Succesul lui sădeşte seminţele pentru dispariţia lui. O dată ce ocazia a fost arătată şi fructificată de

întreprinzător, funcţia lui este îndeplinită. Precum, odinioară, Poliţistul Singuratic, „întreprinzătorul singuratic" trebuie să plece mai departe pentru a face bine şi în alte locuri. Cu toate acestea, dacă la scurtă vreme după aceea vor apărea din nou diferenţe de preţ, căutătorul de profit se va întoarce.

Stimulentul care stă la baza încercării întreprinzătorului de a reuni părţi disparate ale economiei este, desigur, profitul pe care speră să-l obţină în acest fel. Acesta este un exemplu excelent referitor la efectele benefice ale unui sistem bazat pe profit şi pierdere. Pentru că întreprinzătorul de succes – cel care câştigă profituri – unifică economia prin scăderea discrepanţelor între preţuri. Dar întreprinzătorul care cumpără atunci când ar trebui să vândă sau vinde când ar trebui să cumpere (în loc să scadă diferenţele de preţ şi să unifice economia, le măreşte şi produce rupturi în economie) pierde bani. Cu cât face mai multe greşeli, cu atât este mai puţin capabil să persevereze în eroare. Nu putem spera să scăpăm economia complet de erori. Dar un mecanism care tinde automat să îmbunătăţească în orice moment performanţele clasei întreprinzătoare nu poate fi ignorat cu uşurinţă.

Deşi s-a pledat în favoarea efectelor benefice ale profiturilor, obţinerea profiturilor nu a fost menţionată. Este important să facem acest lucru, pentru că sunt mulţi care ar susţine, în spiritul aristotelicei „căi de mijloc aurite", că profiturile moderate sunt acceptabile, poate chiar benefice, dar că extremismul în obţinerea profiturilor nu poate decât să dăuneze.

Expresia „a stoarce profituri" a fost folosită întotdeauna într-un context murdar. „Profituri" plus „îl urăsc pe netrebnic" echivalează cu „a stoarce profituri", în acelaşi mod în care „hotărâre" plus „cred că greşeşte" echivalează cu „încăpăţânare". (Pentru a ilustra acest lucru, Bertrand Russell spunea „Eu sunt hotărât, tu eşti încăpăţânat, iar el este un catâr netrebnic".) Noi nu avem un termen echivalent care să exprime oprobriul faţă de cel care îşi câştigă salariul oricare caută să obţină salarii „exorbitante" sau „nerezonabile". Poate pentru că „opinia publică" (mass-media conservatoare) este în favoarea salariilor ridicate, dar nu şi a profiturilor ridicate.

Lăsând la o parte semantica, va deveni clar că, dacă profiturile sunt un beneficiu al societăţii noastre, atunci obţinerea de profituri este un beneficiu şi mai mare. Posibilitatea profiturilor, după cum a

fost deja demonstrat, este un semn că ceva lipseşte din economie, indicând faptul că oamenii nu „profită" de schimburi reciproc avantajoase. Realizarea profiturilor indică faptul că se face ceva în legătură cu aceste ocazii pierdute (întreprinzătorii se asigură că într-adevăr „căpşunile sunt răspândite în mod adecvat"). Dar dacă posibilitatea profiturilor indică ceva care lipseşte, atunci posibilitatea obţinerii unor profituri mari înseamnă găuri şi mai mari în ţesătura economiei. Iar dacă simplele profituri indică faptul că are loc tratamentul economic, atunci obţinerea de profituri mari este un semn că ceva, de o mărime substanţială, funcţionează pentru a remedia situaţia. În loc să considerăm că profiturile moderate sunt acceptabile, dar profiturile mari sunt „exploatatoare", putem vedea că, cu cât sunt mai mari profiturile, cu atât economia se află într-o stare mai bună. Îmi vine în minte o analogie medicală: dacă plasturii sunt „buni" pentru că pot ajuta la îngrijirea trupului, atunci chirurgia („profiturile mari") este şi mai bună, pentru că arată că poate fi îngrijit un pacient care are şi mai multă nevoie de ajutor.

Cea mai importantă apărare a realizării profiturilor se bazează pe libertatea politică:

Există doar două moduri fundamentale de a conduce o economie. Primul, în mod voluntarist, prin descentralizare, se bazează pe sistemul preţurilor şi al profitului pentru a oferi informaţie şi stimulare. Al doilea, prin obligativitate, cu planificare centralizată, ordine şi directive economice, bazându-se pe iniţiativa dictatorilor economici şi pe supunerea tuturor celorlalţi. Aceste sisteme se află la doi poli opuşi. Toate celelalte sisteme economice sunt permutări şi combinaţii ale acestor două tipuri „pure".

Economia obligatorie, sau de comandă, este simplitatea însăşi în concepţie. Liderii economici decid pur şi simplu ceea ce se va produce, cine trebuie să producă şi cum şi cine trebuie să culeagă roadele unei asemenea producţii.

Dimpotrivă, economia voluntară, sau de piaţă liberă, este foarte complexă. Individul trebuie să decidă ce să producă şi cum să producă. Stimulentul este faptul că se bucură el însuşi de produs şi de ceea ce ar putea obţine dacă îl schimbă cu alţi oameni. În loc să fie coordonată prin directive economice, economia de piaţă liberă, aşa cum am văzut, este coordonată de mecanismul profitului şi al pierderii.

Acum să examinăm acest paradox: Cei care sunt, în mod

frecvent, cei mai virulenţi critici ai „profitorilor" şi, prin extindere, ai întregului sistem de piaţă liberă sunt de asemenea, în mod frecvent, campioni vehemenţi ai descentralizării şi ai drepturilor individuale în probleme personale. Cu toate acestea, atâta vreme cât atacă „profiturile" şi „obţinerea de profituri mari", ei atacă nu numai dreptul indivizilor de a acţiona liber în domeniul economic, ci însuşi fundamentul libertăţii în orice alt domeniu al vieţii omeneşti.

Prin atacurile lor asupra profiturilor şi a celor care obţin profituri – într-adevăr, la adresa tuturor lucrurilor „profitabile" – ei arată că sunt complici cu despoţii şi dictatorii.

Dacă lucrurile s-ar petrece cum vor ei şi profiturile ar fi supuse restricţiilor sau ar fi scoase complet în afara legii, atunci colectivismul coercitiv ar fi întărit în aceeaşi măsură. Libertăţile personale ar dispărea cu desăvârşire sub avalanşa ordinelor venite de sus. Individul nu poate fi liber dacă existenţa lui economică se bazează pe decretele unui dictator economic, de la directivele căruia nu există derogare. Pe o piaţă liberă, dacă îţi părăseşti locul de muncă, dacă un angajat îţi pleacă, dacă un client refuză să cumpere de la tine sau un furnizor refuză să-ţi vândă, există alţi şefi, angajaţi, clienţi sau furnizori, reali sau potenţiali. Dar într-o economie controlată nu există nicio altă alternativă. Deviaţiile, excentricităţile sau înclinaţiile neortodoxe nu sunt tolerate.

Campionii libertăţilor civile au un punct de vedere strălucit şi un mod de a-l exprima realmente uman, pe care îl aplică cu asiduitate în domeniul moralităţii sexuale: „Orice este permis între adulţi care consimt, şi (implicit) nu este permis decât ceea ce se întâmplă între adulţi care consimt". Dar ei refuză cu încăpăţânare să aplice această regulă oricărui alt domeniu decât cel al moralităţii sexuale! În mod special, ei refuză să-l aplice în domeniul economic. Dar acest aforism uman ar trebui aplicat *tuturor* părţilor vieţii umane, inclusiv profitorului, *în aceeaşi măsură* ca şi perversului sau deviantului sexual; întreprinzătorului, *în aceeaşi măsură* ca şi fetişistului; speculantului, *în aceeaşi măsură* ca şi sado-masochistului.

A demonstra că perverşii, devianţii şi ceilalţi asemenea lor au fost denigraţi pe nedrept este una dintre principalele sarcini ale acestei cărţi. De aceea, nu putem să fim acuzaţi că ne-am folosit îndemânarea pentru a omite această comunitate. Dar este *la fel de* nedrept ca membrii comunităţii profitorilor să fie trataţi drept nişte

paria.

O ultimă critică adusă obţinerii profiturilor şi pieţei libere este cea potrivit căreia în trecutul îndepărtat, când economia era agrară şi „viaţa era mai simplă", poate că era viabil un sistem de liberă iniţiativă. Astăzi, ceea ce poate ar fi fost potrivit pentru fermieri şi mici negustori pur şi simplu nu mai poate fi la fel. În societatea noastră industrială complexă, nu ne putem permite să lăsăm lucrurile după voia anacronică a indivizilor. Avem nevoie de un puternic control central exercitat de o comisie de planificare economică şi de eliminarea profiturilor şi a obţinerii acestora din tranzacţiile noastre.

Acest punct de vedere este larg răspândit. În unele cercuri el este considerat „de la sine înţeles". Dar analiza profiturilor în strânsă legătură cu lipsa informaţiilor trebuie să ducă la o poziţie opusă. Instituţia profiturilor este un ajutor inestimabil în culegerea şi diseminarea informaţiilor şi a efectelor informaţiilor. Dacă poate fi găsită o caracteristică a „economiei moderne extrem de complexe, neagrariene", atunci aceasta este *lipsa* informaţiei economice şi a utilizării ei. Pare deci să rezulte de aici că sistemul profitului devine *şi mai* preţios pe măsură ce economia devine mai complexă! Pentru că, într-o asemenea economie, informaţia oferită de sistemul automat al preţului şi profitului este esenţială. Dictatura economică, dacă ar fi să fie vreodată viabilă, dar nu este, ar avea loc numai într-o economie simplă, care poate fi administrată cu uşurinţă de un grup de birocraţi.

În concluzie, trebuie făcută o distincţie strictă, precisă şi fundamentală între profiturile care pot fi câştigate pe piaţă şi profiturile care pot fi „câştigate" prin subvenţii şi influenţă guvernamentală, pe scurt, prin sistemul capitalismului statal-corporatist. Pe piaţă, toate transferurile de fonduri trebuie făcute în mod voluntar. De aceea, toate profiturile trebuie să se bazeze pe alegerile voluntare ale actorilor economici, şi deci trebuie să indice – şi să aducă soluţii pentru – nevoile economiei. Aşadar, afirmaţia potrivit căreia posibilitatea profiturilor arată domeniul unor schimburi neconsumate şi că dobândirea reală a profiturilor indică faptul că aceste „găuri" sunt „umplute" se aplică numai economiei de piaţă liberă.

Aceste afirmaţii nu pot fi făcute în absenţa pieţei libere. Într-o economie „mixtă" (o economie care are elemente ale pieţei libere, precum şi elemente de coerciţie), profiturile nu se pot datora decât pur

şi simplu interzicerii concurenţei. De exemplu, o taxă pe importuri va duce la creşterea cererii pentru produse interne, iar profiturile în industria internă vor creşte. Dar de aici se poate cu greu trage concluzia că a fost descoperită vreo informaţie nouă sau că satisfacerea consumatorului a crescut în vreun fel. Dimpotrivă, lucrurile se petrec exact invers. Legătura dintre profituri şi bunăstare este astfel tăiată şi nu o mai putem deduce pe cea de pe urmă din primele.

— Primul utilizator = primul proprietar (n.trad.).

[1] Adam Smith, *An Inquiry into the nature and Causes of the Wealth of Nations*, Random House, 1973 (parafrază), p. 243.

— În original, ILGWU = International Ladies' Garment Workers' Union (n. red.)

Ecologie

Minerul de suprafaţă

În esenţă, există două moduri de a exploata cărbunele: la suprafaţă şi în adâncime. La mineritul în adâncime, se face în pământ un sistem complicat de tuneluri, puţuri şi pereţi întăriţi. Oamenii care lucrează în astfel de mine pentru perioade lungi de timp se îmbolnăvesc, de obicei, de „boala plămânilor negri", o boală urâtă de mineri, produsă de inspirarea particulelor minuscule de cărbune. Mineritul în adâncime este periculos pentru mineri şi în alte moduri. Accidentele în care sute de mineri sunt prinşi la mare adâncime de suprafaţa pământului se petrec cu o regularitate îngrozitoare. Cauza imediată poate fi surpare, emisii de gaz, o explozie sau infiltrările de apă, dar cauza ultimă este metoda însăşi de minerit la adâncime.

În mineritul de suprafaţă, aşa cum spune şi numele (minerit în fâşii*), pământul este dat la o parte în fâşii, strat după strat, până când zăcământul de cărbune este descoperit. Deşi este potrivit în special pentru zăcămintele de cărbune aflate aproape de suprafaţă, mineritul în fâşii s-a dovedit posibil şi la adâncimi moderate. El nu prezintă pericolul surpărilor sau al altor forme de surprindere a oamenilor sub pământ, şi nici pe cel al bolii plămânilor negri. Este, de asemenea, o metodă mult mai ieftină decât mineritul în adâncime. În ciuda acestor avantaje, mineritul în fâşii a fost puternic condamnat de practic, toate sursele de opinie „informată", „liberală" şi „progresistă".

Explicaţia presupusă pentru această stare de lucruri, de altminteri inexplicabilă, se concentrează în jurul a două critici aduse

mineritului în fâşii: se spune că acesta provoacă poluare şi că strică frumuseţea naturală a peisajului. Dar, după cum se poate vedea dintr-o examinare chiar şi sumară, aceste critici nu sunt nici pe departe suficiente. Chiar dacă ele ar fi corecte, ar fi dificil de împăcat impulsurile umaniste cu preferinţa pentru mineritul în adâncime. Pentru că boala plămânilor negri nu există printre minerii care lucrează la suprafaţa pământului; nu există surpări sau prinderi sub pământ. În mod evident, viaţa este de partea mineritului în fâşii.

Dar, o dată examinate, se va vedea clar că criticile nu sunt deloc corecte. Să examinăm mai întâi poluarea. Deşi este adevărat că poluarea rezultă din mineritul în fâşii, ea nu este o consecinţă *necesară*. Ea poate fi eliminată, şi ar fi eliminată, dacă ar fi aplicate legi care să interzică încălcarea proprietăţii.

Ceea ce se face în prezent în timpul mineritului de suprafaţă al cărbunelui este să se înalţe grămezi uriaşe din pământul care trebuie dat la o parte pentru a se ajunge la cărbune. Aceste grămezi se găsesc, de obicei, lângă cursuri de apă. Cantităţi substanţiale sunt luate de apă, contaminând atât râurile respective, cât şi lacurile şi canalele pe care le alimentează. Pământul dezvelit devine, de asemenea, o sursă de alunecări de teren; aşadar, ca urmare a ceea ce face minerul de suprafaţă, întregul mediu înconjurător este afectat.

Dar acestea nu sunt elemente necesare ale procesului de minerit la suprafaţă. Deşi o persoană poate face orice doreşte cu pământul aflat în proprietatea ei, dacă ceea ce face aduce daune pământului care aparţine altora, ar trebui obligată să suporte costul daunelor. Dacă, de exemplu, activităţile minerului de suprafaţă au ca rezultat alunecări de teren şi distrugerea pământului şi bunurilor altor oameni, el este cel răspunzător. O parte din această responsabilitate poate fi de a planta arbori sau a reface în orice alt mod pământul, pentru a elimina posibilitatea unor viitoare alunecări de teren. Dacă minerii de suprafaţă ar fi obligaţi să suporte întregul cost al activităţii lor şi dacă proprietarilor de terenuri din aval, în cazul în care nu doresc să fie compensaţi pentru daune, le-ar fi garantate ordine de restricţie preventive, atunci poluarea ar înceta.

Este extrem de important să înţelegem că actuala legătură între poluare şi mineritul de suprafaţă nu este inerentă, ci, mai degrabă, se datorează în întregime neaplicării, împotriva minerilor de suprafaţă, a legilor comune privind încălcarea proprietăţii. Să ne imaginăm orice

altă ramură industrială, cum ar fi producţia de jucării din mase plastice, căreia i s-ar permite să violeze legea în acest mod. Desigur că nu există nicio legătură *necesară* între industria jucăriilor din mase plastice şi poluare. Dar dacă ar fi *permise* grămezile de plastic în exces, atunci în curând ar apărea o legătură între această ramură şi poluare, cel puţin în mintea publicului. La fel stau lucrurile şi cu ramura mineritului de cărbune, şi în special a mineritului de suprafaţă. Nimic din metoda mineritului de suprafaţă pentru extragerea cărbunelui nu provoacă în mod inerent poluare. Această legătură dintre mineritul de suprafaţă şi poluare există numai pentru că legile privind încălcarea proprietăţii nu au fost strict aplicate minerilor de suprafaţă. Dacă se va adera complet la aceste legi, şi acest argument împotriva mineritului de suprafaţă va dispărea.

Ce se poate spune despre celălalt argument împotriva mineritului de suprafaţă: şi anume că această metodă deteriorează frumuseţea naturală a peisajului? În cel mai bun caz, această obiecţie este şubredă, deoarece atunci când este vorba de frumuseţe sau de estetică, nu există standarde obiective. Ceea ce este frumos pentru o persoană poate fi urât pentru alta şi viceversa. Este adevărat că mineritul de suprafaţă îndepărtează vegetaţia, iarba şi copacii din peisaj. El poate transforma un peisaj luxuriant şi fertil într-un adevărat deşert. Dar unii oameni preferă dezolarea şi goliciunea deşertului! Deşertul Pictat din Arizona, câmpiile de sare din Utah şi Marele Canion din Colorado sunt considerate de mulţi oameni a fi locuri de o mare frumuseţe.

Dacă una dintre caracteristicile frumuseţii este contrastul, atunci micile porţiuni de pământ gol create de minerii de suprafaţă prin verdeaţa luxuriantă a Munţilor Apalaşi duc, de fapt, la creşterea frumuseţii acestor locuri. În mod sigur nu putem acuza minerul de suprafaţă, obiectiv şi fără ambiguităţi, pentru că ar distruge frumuseţea peisajului.

Dar discuţiile despre criteriile estetice nu vor rezolva problema ridicată de critici, din moment ce aceasta nu se referă de fapt la frumuseţe, cu toate că este formulată în aceşti termeni. Adevărata obiecţie pare să fie aceea că mineritul de suprafaţă este o intruziune în natură a unei societăţi industriale agresive. Concepţia că terenurile ar trebui lăsate în „starea lor naturală" pare să fie cea în vigoare. Dar dacă iubitorii şi protectorii „naturii – aşa-cum-este" au dreptul de a-i

împiedica pe minerii de suprafaţă să funcţioneze, atunci ei au de asemenea dreptul să-i împiedice pe fermieri să cureţe solul virgin şi să cultive plante pe el, să-i împiedice pe constructori să ridice clădiri, fabrici, poduri, aeroporturi şi spitale. „Argumentul care provine din natură" este, de fapt, un argument împotriva civilizaţiei şi împotriva utilizării inteligenţei umane.

În realitate, mulţi dintre cei care condamnă mineritul de suprafaţă ca fiind „nenatural" ar obiecta energic dacă, pe acelaşi motiv, s-ar ridica obiecţii împotriva altor situaţii – de exemplu, homosexualitatea sau încrucişarea între rase. Ei ar sublinia că puţine lucruri sunt „naturale" pentru om şi că uneori ceea ce este natural – furia criminală, de exemplu – nu este şi cel mai bun lucru. Civilizaţia depinde într-o mare măsură de capacitatea noastră de a transcende natura.

A spune despre un lucru că este „natural" sau „nenatural" nu înseamnă a spune ceva despre valoarea intrinsecă a acelui lucru. Valoarea unui lucru depinde de capacitatea sau incapacitatea lui de a ne satisface nevoile şi de a contribui la bunăstarea noastră. Mineritul de suprafaţă, atunci când este evaluat raţional, îndeplineşte aceste criterii mai raţionale.

Cel care face mizerie

Astăzi, cel care face mizerie va găsi puţini apărători. El este asediat din toate părţile, ducând greul împunsăturilor din partea grupurilor de „făcători de bine". Staţiile de radio şi de televiziune transmit mesaje anti-mizerie ca pe un „serviciu public", asociaţiile de cartier sau asociaţiile părinţi-profesori, grupurile de pe lângă biserici şi organizaţiile civice sunt de acord în problema mizeriei. Industria filmului, care trebuie să evite multe subiecte ca fiind prea controversate, este unită în ura ei faţă de mizerie. Mizeria este un mare unificator.

Există totuşi un detaliu minor, aparent insignifiant, care distruge pledoaria împotriva mizeriei şi a celui care face mizerie. Mizeria poate apărea *numai* în domeniul public, şi *niciodată* în cel privat. Reclamele care arată presupusele rele ale mizeriei se petrec pe autostrăzi, plaje, străzi, în parcuri, metrouri sau în WC-uri publice – toate zone *publice*. Aceasta nu se datorează faptului că majoritatea mizeriei se face în locuri publice. Este ceva care ţine de definiţie. Dacă ceva care seamănă în *toate* celelalte aspecte cu a face mizerie s-ar

petrece într-un loc privat, nu ar fi considerat ca atare. Când o mulţime numeroasă pleacă dintr-o sală de teatru, de concert sau de cinema, un stadion, o arenă de circ, ceea ce rămâne printre scaune nu este şi *nu poate fi* mizerie. Este gunoi, murdărie sau risipă, dar nu mizerie. După ce se termină orele normale de lucru în zona centrală a oraşelor noastre, o armată de oameni de serviciu apare în băncile, magazinele, restaurantele, clădirile de birouri, fabricile etc. private. Ei *fac curăţenie* şi în nicio împrejurare ei nu strâng mizerie. Spre deosebire de aceasta, departamentul de salubritate curăţă străzile şi trotuarele publice, strângând *mizeria*.

Desigur că nu se poate face o deosebire reală între a lăsa gunoi în locuri publice şi a lăsa gunoi în locuri private. Nu există niciun motiv pentru ca în primul caz acest act să fie numit „mizerie", iar în al doilea caz, nu, din moment ce în ambele cazuri se face acelaşi lucru. În ambele cazuri, crearea gunoiului însoţeşte procesele de producţie sau de consum.

În unele împrejurări, a lăsa gunoiul pentru a fi strâns mai târziu este soluţia optimă. De exemplu, pentru un tâmplar, faptul de a curăţa şpanul sau resturile de lemn pe măsură ce lucrează îi răpeşte prea mult timp. Este mai uşor şi mai ieftin să se permită „mizeriei" (fâşii de lemn) să se adune şi să fie măturată la sfârşitul zilei de lucru sau la intervale periodice. Managerul fabricii ar *putea* institui o campanie anti „mizerie", obligându-i pe tâmplari să îşi păstreze locul de muncă liber de orice acumulare de fâşii de lemn. El ar putea chiar să forţeze aplicarea acestui decret prin ameninţarea cu o amendă de 50 de dolari. Totuşi, din cauza acestor reguli, muncitorii ar putea pleca sau, dacă nu pleacă, costul producţiei ar creşte excesiv şi el ar pierde afaceri în favoarea fabricilor concurente.

Pe de altă parte, în practica medicală, mizeria nu poate fi tolerată. Sălile de operaţie, de consultaţie sau de tratament trebuie să fie curate, bine frecate şi fără resturi. A nu adopta o campanie puternică anti-mizerie în aceste locuri ar aduce administratorului spitalului un eşec financiar, o dată ce lumea a aflat că instituţia lui este insalubră.

În cazul consumului, majoritatea restaurantelor, de exemplu, nu urmează campanii anti-mizerie. Pe pereţii restaurantelor nu există anunţuri care să-ţi interzică să scapi pe jos furculiţe, şerveţele sau firimituri de pâine. Un restaurantar *putea* interzice mizeria, dar şi-ar

pierde clienţii în favoarea altor localuri.

Ceea ce au în comun aceste exemple aparent distincte este faptul de a ilustra că, pepiaţă, decizia dacă şi cât de multă mizerie este permisă se bazează, în ultimă instanţă, pe dorinţele consumatorilor! Problema nu este tratată simplist şi nu există o expresie publică generală a protestului împotriva celor care fac mizerie. Mai degrabă există o cântărire atentă a costurilor şi beneficiilor ce se obţin dacă este permisă acumularea deşeurilor sau a gunoiului. În măsura în care costurile pentru strângerea gunoiului sunt scăzute şi pagubele provocate de acumularea gunoiului sunt ridicate, tendinţa este de a se strânge frecvent gunoiul şi de a fi aplicate pedepse severe în caz contrar, ca în exemplul de mai sus din domeniul facilităţilor medicale. Dacă, dimpotrivă, costurile strângerii gunoiului sunt ridicate, iar pagubele provocate de acumularea lui sunt scăzute, tendinţa este ca acesta să fie strâns mai rar şi de a nu fi aplicate pedepse pentru neridicarea lui. Aceste diferenţe de politică nu sunt rezultatul nici unei legi guvernamentale, ci rezultatul procesului de piaţă. Întreprinzătorii care nu acţionează în concordanţă cu o analiză adecvată cost-beneficiu vor pierde clienţi, fie direct, în ipostaza cumpărătorului care pleacă furios, fie indirect, datorită faptului că un cost mai mare de funcţionare permite avantaje de preţ de partea concurenţei.

Un sistem bazat pe nevoile şi dorinţele oamenilor implicaţi este foarte flexibil. În fiecare exemplu, politica privind mizeria a fost adaptată cerinţelor unei situaţii specifice. Mai mult decât atât, un astfel de sistem este capabil să răspundă rapid la schimbări, fie că ele se referă la costul strângerii gunoiului, fie la pagubele provocate de lăsarea acestuia nestrâns. Dacă, de exemplu, în spitale ar fi instalat un sistem care să permită strângerea gunoiului la un cost foarte scăzut sau dacă dorinţele consumatorilor privind gunoiul se schimbă într-o mare măsură, administratorii spitalului vor trebui să îşi relaxeze viguroasa poziţie anti-mizerie actuală. Spitalele care nu reuşesc să se adapteze noilor gusturi şi tehnologii vor tinde să piardă pacienţi în favoarea unor instituţii concurente. (Este vorba de spitalele private, care funcţionează pe baza profitului. Spitalele publice, care îşi obţin fondurile prin impozitare obligatorie, nu au asemenea stimulente pentru a-şi satisface clienţii.)

Pe de altă parte, dacă s-ar descoperi că pungile de floricele şi cutiile goale de Coca-Cola lăsate sub tribunele de pe stadioane sunt

purtătoare de boli sau nu permit o bună vizionare a meciului, regulile stadioanelor privind gunoiul ar fi schimbateautomat de către proprietarii acestora, fără niciun decret guvernamental.

Dacă vom analiza problema gunoiului în domeniul public, aici nu există niciun sistem de reglare fină care să răspundă nevoilor şi dorinţelor populaţiei. Mai mult, domeniul public este sub tutela guvernului, iar acesta tratează cererile consumatorilor într-o manieră mai degrabă uşuratică, ignorându-i în realitate. Întreprinderea de stat este singura care va trata o dorinţă crescândă pentru gunoi cu o hotărâre nestrămutată de a-l elimina, refuzând astfel să se adapteze atât dorinţelor consumatorilor, cât şi schimbărilor tehnologiei [1]. Legea este lege. Guvernul poate funcţiona în acest fel pentru că se găseşte în afara pieţei. El nu-şi obţine veniturile din procesul de schimb voluntar al pieţei. El îşi obţine veniturile prin impozitare, un proces complet separat de capacitatea lui de a satisface consumatorii.

Argumentul guvernului împotriva gunoiului este că acesta se produce din lipsă de respect faţă de drepturile altora. Dar acest argument nu are niciun merit. Întregul concept de mizerie în domeniul privat este un exemplu concludent. Dacă gunoiul ar fi o violare a drepturilor şi un refuz de a lua în considerare confortul altora, ce se poate spune despre „mizeria" din restaurante, stadioane, fabrici etc.? În domeniul privat, gunoiul apare tocmai ca un mijloc de a *satisface* dorinţele de confort ale consumatorilor. O persoană nu violează drepturile proprietarului de restaurant într-o mai mare măsură dacă face mizerie decât dacă mănâncă, din moment ce *plăteşte* pentru amândouă.

Cum trebuie interpretat eşecul guvernului de a menţine, în sectorul public, o politică flexibilă privind gunoiul? Aceasta nu se datorează în întregime indiferenţei, deşi este mult mai simplu să interzici un lucru în totalitate decât să-l abordezi într-o manieră rezonabilă. Explicaţia este aceea că niciun guvern, oricât de interesat sau de bun, nu ar putea menţine o politică flexibilă privind gunoiul. O astfel de politică trebuie sprijinită de un sistem de preţuri – un sistem de profit şi pierdere – cu ajutorul căruia să-i penalizeze automat pe managerii ce nu reuşesc să se adapteze în consecinţă. Dacă guvernul ar pune în funcţiune un sistem de acest tip, el nu ar mai fi un sistem guvernamental, pentru că n-ar mai avea la îndemânăla *bete noir** a executivului: un sistem de impozite complet separat de succesul

obţinut în satisfacerea dorinţelor consumatorilor.

Incapacitatea guvernului de a fi flexibil poate lua, uneori, forme ciudate. Timp de mulţi ani de zile, în New York nu a existat nicio restricţie reală pentru proprietarii de câini care îşi lăsau câinii să-şi facă nevoile pe străzi şi pe trotuare. În prezent există o mişcare care doreşte interzicerea acestui lucru, lansată de grupuri de cetăţeni organizate sub deviza „copiii înaintea câinilor". Flexibilitatea pieţei este complet ignorată de ambele părţi. Nimeni nu înţelege că „mizeria" făcută de câinipoate *fi restrânsă la anumite locuri*. Problema este văzută ca o alegere între interzicerea totală a acestei mizerii sau permiterea ei peste tot. Imaginaţi-vă rezultatele benefice care ar apărea dacă străzile şi trotuarele s-ar afla în proprietate privată. O şi mai mare flexibilitate ar apărea datorită recompenselor pe care le-ar câştiga întreprinzătorii dacă ar găsi metode de a satisface ambelegrupuri.

Unii ar putea ridica obiecţii la adresa proprietăţii private a străzilor şi trotuarelor pe motiv că stăpânii de câini ar trebui să plătească pentru folosirea unui „loc al câinilor", pe care acum îl utilizează gratuit (presupunând că nu există restricţii privind defecaţia câinilor). Dar acest lucru este incorect, pentru că niciun individ, inclusiv proprietarul câinelui, nu utilizează trotuarele gratuit. Pentru trotuare, ca şi pentru toate celelalte bunuri şi servicii asigurate de guvern, cetăţenii plătesc prin intermediul impozitelor! Cetăţenii plătesc nu numai pentru costul iniţial al trotuarelor, ci şi pentru servicii legate de întreţinerea şi curăţarea lor.

Este dificil de anticipat modul exact în care ar funcţiona o piaţă liberă în acest domeniu, dar se pot risca unele presupuneri. Poate că unii întreprinzători cu iniţiativă ar crea locuri acoperite cu nisip şi înconjurate de garduri, pe care câinii le-ar putea utiliza. Aceşti întreprinzători ar putea avea două contracte separate, unul cu proprietarii de câini, în care s-ar specifica taxa pentru utilizarea locului, celălalt cu proprietarii de camioane care ar transporta gunoiul, menţionând costul întreţinerii acestuia. Localizarea exactă şi numărul acestor locuri ar fi determinate, ca orice alt serviciu, de nevoile oamenilor în cauză.

În lumina inflexibilităţii guvernului şi a evidentei lipse de interes a acestuia faţă de satisfacerea gusturilor publicului, cum trebuie privit cel care face mizerie? El tratează proprietatea publică în

acelaşi mod în care ar trata proprietatea privată, dacă ar fi liber să o facă. Şi anume, lasă gunoi peste tot. S-a demonstrat că nu există nimic intrinsec rău în legătură cu această activitate şi că, dacă nu ar exista imobilitatea guvernamentală, ea ar fi la fel de larg acceptată în domeniul public, precum este în cel privat. Este o activitate care ar trebui reglată de nevoile publicului, şi nu de voinţa guvernului.

Aşadar, trebuie să tragem concluzia că, departe de a fi un inamic public, cel care face mizerie este în realitate un erou. Curajul manifestat de cel care face mizerie este remarcabil, dacă luăm în considerare intensa campanie de acuzaţii îndreptată împotriva lui. Mai important decât atât, comportarea celui care face mizerie şi care „ia legea în mâinile lui" în chip intenţionat poate servi drept protest împotriva unui sistem nedrept.

Producătorii de deşeuri

Oamenii au bănuit întotdeauna că o practică esenţială a oamenilor de afaceri este de a fabrica intenţionat produse de calitate proastă. Se presupune că oamenii de afaceri nu doresc să producă produse de calitate ridicată şi care să dureze multă vreme. Dimpotrivă, ei fabrică produse inferioare, a căror învechire este „planificată" şi „încorporată". Când aceste produse se uzează, ele trebuie înlocuite, iar fabricanţii au de lucru şi prosperă. Această idee, care se află întotdeauna în mintea noastră, chiar dacă nu tocmai la suprafaţă, a primit în urmă cu câţiva ani un sprijin care nu-i era necesar, dar a fost intens mediatizat, prin publicarea cărţii lui Vance Packard *Waste Makers* [2].

Teoria învechirii „încorporate" este falsă. Şi, odată cu apariţia mişcării ecologiste şi a adepţilor teoriei neomalthusiene privitoare la creşterea zero a populaţiei, este mai important decât oricând să eliminăm eroarea. Conform părerii acestora, avem sau vom avea în curând prea mulţi oameni *în comparaţie cu resursele Pământului*. În opinia adepţilor protecţiei mediului, în prezent noi (adică sistemul pieţei libere) risipim resursele pe care le avem. Alţii consideră că învechirea încorporată este o componentă tragică, complet inutilă, a acestei risipe. Luate împreună, aceste grupuri constituie o ameninţare intelectuală, morală şi chiar fizică la adresa unei economii sănătoase.

Este important să începem această critică observând un truism. A fabrica un produs în mod „corect", astfel încât să nu se uzeze „înainte de a-i veni vremea", fie costă mult, fie nu. Un produs este inferior

pentru că fabricantul îi instruieşte pe muncitori să producă marfă proastă, sau pentru că este mai ieftin aşa.

Un exemplu real de învechire încorporată este cazul în care nu se face nicio economie de cost prin fabricarea unui produs inferior. Este ca şi cum într-un articol de marfă, altminteri de calitate, s-ar plasa o bombă cu efect întârziat. Consumatorul nu ştie acest lucru, dar obiectul este programat să „se autodistrugă". Această practică *este* evident o risipă. În limbaj economic, societatea pierde bunuri de o calitate mai mare care nu au costuri alternative.

Totuşi, un astfel de comportament nu va avea loc într-o întreprindere privată, în economia de piaţă, pentru că nu este orientat către supravieţuire. Oamenii de afaceri care adoptă învechirea încorporată de acest tip vor avea profituri tot mai mici, pierderi tot mai mari şi, în cele din urmă, vor da faliment. În mod sigur, unii clienţi vor înceta să mai cumpere de la o firmă care vinde marfă de calitate inferioară la preţuri standard şi se vor îndrepta spre alte firme, care vând marfă de calitate standard la aceleaşi preţuri standard. Firma în cauză va pierde clienţi, fără nicio compensaţie sub forma unor costuri mai scăzute, iar celelalte firme vor câştiga clienţii pierduţi de firma care fabrică deşeuri.

Dar ceea ce îi îngrijorează pe mulţi consumatori nu este că *un* om de afaceri va fabrica produse cu învechire încorporată, ci că toţi vor face acest lucru. În acest caz, se presupune, consumatorul ar fi prins în capcană.

Care ar fi consecinţele dacă toţi producătorii dintr-o ramură ar cădea de acord, printr-o înţelegere de tip cartel, să fabrice produse de calitate scăzută în scopul de a creşte vânzările de înlocuire? Pare evident că fiecare producător care face parte din cartel va fi tentat din plin să ridice calitatea bunurilor pe care le fabrică – cu alte cuvinte, să încalce înţelegerea. Pentru că, dacă toţi ceilalţi ar fabrica produse de aceeaşi calitate scăzută (aşa cum s-au înţeles), iar el ar fabrica produse doar puţin mai bune, atunci ar câştiga clienţi şi şi-ar creşte profiturile. Dată fiind motivaţia profitului (care a fost stimulentul pentru crearea cartelului), este puţin probabil ca membrii să onoreze înţelegerea.

În al doilea rând va exista, pentru oamenii de afaceri din afara cartelului, o mare tentaţie de a intra în ramura respectivă. Fabricând produse doar cu puţin mai bune decât cele fabricate de membrii cartelului, ei vor atrage clienţi şi profituri.

În mod paradoxal, forţele care tind să spargă cartelul ar deveni tot mai puternice pe măsură ce cartelul ar avea mai mult succes. Aceasta deoarece, cu cât este mai puternic cartelul, cu atât calitatea produselor va scădea mai mult. Cu cât calitatea scade mai mult, cu atât mai uşor vor fi atraşi clienţii concurenţei. Chiar şi o creştere a calităţii foarte mică ar avea acest efect.

Reclama grăbeşte, de asemenea, procesul spargerii cartelurilor care încearcă să scadă calitatea. De fapt, în primul rând, reclama tinde să împiedice formarea lor. Publicitatea construieşte nume de marcă cărora le lipseşte o nuanţă de bunăvoinţă. Numele de marcă este garanţia unui anumit nivel de calitate. Dacă o firmă permite deteriorarea calităţii produsului ei, ea va pierde bunăvoinţa pentru obţinerea căreia a cheltuit milioane.

Agenţiile de cotare independente, cum ar fi Uniunea Consumatorilor, tind de asemenea să prevină formarea cartelurilor şi să le spargă, dacă s-au format deja. Menţinând definiţii stricte ale calităţii produselor, astfel de agenţii menţin publicul informat asupra celor mai mici deteriorări ale calităţii.

În sfârşit, chiar dacă toţi membrii respectă înţelegerea şi nu intervine nici unoutsider, scăderea calităţii are, în continuare, şanse mai mari să eşueze decât să aibă succes. Pentru că este imposibil ca toţi producătorii să scadă calitatea exact în aceeaşi măsură. Cei care restrâng calitatea cel mai puţin vor câştiga inevitabil reputaţii mai bune, clienţi mai mulţi şi profituri mai mari. Piaţa va continua să fie un teren de testare, eliminând companiile care produc bunuri inferioare. A nu lua testul înseamnă a da faliment; a lua testul înseamnă a supravieţui.

Pare deci evident că nu pot fi menţinute cartelurile într-o economie de piaţă. Dar ele pot fi menţinute şi, împreună cu ele, învechirea încorporată, dacă intră în joc guvernul. De exemplu, atunci când guvernul stabileşte restricţii de tip ghid pentru intrarea într-o ramură, cartelurile sunt încurajate, deoarece este descurajată concurenţa. Astfel sunt protejate interesele celor aflaţi deja în activitatea respectivă. Indiferent ce înţelegeri au făcut unii cu alţii, ele pot fi menţinute. Dacă s-au hotărât pentru o politică de restrângere a calităţii producţiei, acea politică are şanse de succes. Efectele participării guvernamentale se pot vedea în multe domenii. Să luăm de exemplu medicina. Guvernul, la cererea Asociaţiei Medicale

Americane, a reuşit să interzică utilizarea acupuncturii. Cei care practică acupunctura ameninţau poziţiile medicilor autorizaţi, iar AMA, care funcţionează ca un cartel, a exercitat o mare presiune împotriva lor. Aceasta a fost, desigur, în conformitate cu politica ei generală de a menţine ridicate salariile medicilor, indiferent de calitatea serviciului. În mod similar, psihologii şi psihiatrii, cu ajutorul guvernului, îi hărţuiesc pe terapeuţii care le fac concurenţă. Ei caută să interzică activitatea celor (lideri ai grupurilor de terapie etc.) cărora ei nu le-au acordat autorizaţia să practice.

Guvernul a împiedicat, de asemenea, uneori funcţionarea forţelor interne care aveau tendinţa de a sparge un cartel. Un caz elocvent este cartelul căilor ferate. Companiile membre ale cartelului căilor ferate s-au înţeles să scadă cantitatea serviciilor, în scopul de a forţa ridicarea preţurilor. Dar, aşa cum era de aşteptat, la preţuri mai mari aveau pasageri mai puţini. Fiecare companie de cale ferată a încercat să atragă clienţii altor companii, prin reducerea preţului care fusese stabilit. Fără îndoială, acest lucru ar fi distrus cartelul. În realitate, reducerile de preţ au luat forma unor restituiri parţiale. Dar în loc să permită continuarea acestei practici, şi deci ruinarea cartelului cauzator de risipă, guvernul a interzis reducerile de preţ pe căile ferate. Iar ramura transportului pe căile ferate nu şi-a revenit nici acum.

Un al treilea mod în care guvernul contribuie la problema învechirii încorporate este cel prin sprijinirea companiilor care, din cauza calităţii reduse a produselor pe care le fabrică, nu pot supravieţui concurenţei de pe piaţă. Multe din subvenţiile pe care guvernul le pune la dispoziţia oamenilor de afaceri servesc la susţinerea afacerilor care eşuează pentru că nu au fost capabile să-şi servească clienţii.

Să examinăm acum a doua alternativă, şi anume cazul în care creşterea calităţii produsului costă mai mulţi bani. Aici analiza este exact contrară. Acest tip de învechire planificată se petrece pe piaţa liberă în fiecare zi, dar nu este în niciun caz lipsită de sens sau producătoare de risipă! Este o parte integrantă a opţiunii de calitate oferite consumatorilor.

Să analizăm următorul tabel ipotetic, ce conţine costul anvelopelor de automobil şi speranţa de viaţă a fiecărui tip de anvelope.

Marcă Cost Speranţă medie de viaţă
Anvelopă A 10 USD 1 an
Anvelopă B 50 USD 2 ani
Anvelopă C 150 USD 5 ani

Atunci când cumpără anvelope, consumatorul are de ales între anvelope de calitate mai bună, la preţuri mai mari, sau anvelope de calitate mai proastă, la preţuri mai mici. Desigur, nimeni nu se aşteaptă ca anvelopa de 10 dolari să dureze la fel de mult ca cea de 150 de dolari! Cea dintâi a fost făcută în aşa fel încât să se uzeze mai repede. Acest lucru poate fi numit învechire „încorporată". Dar unde este risipa? Nu există niciuna. Fabricanţii de anvelope ieftine nu profită de o piaţă de consum neputincioasă. Ei nu înşală oamenii, făcându-i să cumpere produse de slabă calitate. Ei fabrică ceea ce oamenii doresc. Dacă unii producători de anvelope de calitate proastă ar fi convinşi de ecologişti că produsele lor constituie o „risipă" şi nu le-ar mai produce, atunci preţul anvelopelor de calitate proastă încă disponibile ar creşte pur şi simplu, deoarece cererea ar continua să existe, în timp ce oferta ar scădea. La rândul lui, acest lucru ar exercita presiuni irezistibile asupra fabricanţilor, pentru ca ei să se întoarcă (sau să intre pentru întâia oară) în domeniul fabricării anvelopelor de calitate proastă, deoarece profiturile în această ramură ar creşte. În acest fel, piaţa ar tinde să realizeze satisfacerea oamenilor.

Umilele farfurii de carton pot servi pentru a ilustra mai departe ideea că învechirea încorporată nu este o risipă atunci când produsele de calitate mai redusă sunt mai ieftin de fabricat decât cele de calitate ridicată. Cine s-ar gândi vreodată să acuze producătorii de farfurii de carton pentru învechire încorporată? Şi totuşi, aceeaşi combinaţie de opţiuni calitate-preţ se găseşte în cazul farfuriilor, ca şi în cazul anvelopelor. Poţi cumpăra, la preţuri tot mai mari, farfurii de carton, de plastic sau farfurii de ceramică şi lut de diverse calităţi, până la cele mai fine farfurii din porţelan.

Este, într-adevăr, ciudat că oamenii dau vina pe învechirea încorporată pentru defecţiunile din automobilele lor, dau *nu* şi pentru rapida deteriorare a feţelor de masă din hârtie. Dar în *ambele* cazuri există marfă de calitate mai bună, disponibilă la preţuri mai mari. Alegerea aparţine consumatorului. Nu are mai mult sens să te plângi de faptul că automobilele de calitate inferioară se defectează, decât să te plângi că paharele de carton nu durează prea mult. Produsele mai

ieftine nu sunt făcute să dureze la fel de mult ca produsele mai scumpe! Tocmai de aceea costă mai puţin. În mod clar, învechirea încorporată – care reflectă opţiunea consumatorului – nu este o risipă.

Dar oare calitatea inferioară nu este, prin ea însăşi, o risipă, pentru că epuizează resursele noastre? Chiar dacă învechirea încorporată nu este o problemă în cazul farfuriilor de carton, nu sunt oare aceste farfurii o risipă pentru că ne consumă lemnul?

O problemă a acestui mod de a vedea lucrurile este presupunerea că produsele de calitate inferioară utilizează mai multe resurse decât produsele de calitate superioară. Desigur, cu cât calitatea unui produs este mai scăzută, cu atât va fi mai necesar să fie reparat sau înlocuit. Dar, pe de altă parte, produsele de calitate superioară folosesc mai multe resurse de la bun început! De fapt, este o opţiune între o cheltuială iniţială ridicată şi cheltuieli ulterioare mici pentru un produs de calitate superioară, pe de o parte; şi o cheltuială iniţială mică şi cheltuieli ulterioare mai mari (reparaţii, înlocuiri) pentru un produs de calitate inferioară, pe de altă parte.

Pe o piaţă liberă, între aceste alternative decid *consumatorii*. Sunt fabricate acele produse care risipesc cel mai puţin *din punctul de vedere al consumatorilor*. Dacă aceştia decid că, date fiind schimbările rapide în modă, este o risipă să cumperi haine care durează cinci ani sau mai mult, atunci producătorii vor găsi că este mai profitabil să fabrice produse mai puţin durabile şi mai ieftine. Dacă piaţa o cere, producătorii vor fabrica haine din hârtie. În mod similar, dacă clienţii vor automobile care să dureze mai mult, producătorii le vor oferi astfel de automobile. Ei le vor oferi la un preţ mai ridicat, dacă clienţii le doresc cu toate dotările şi confortul actual. Dacă însă consumatorii preferă, producătorii le vor oferi la acelaşi preţ ca şi automobilele de calitate inferioară, dar fără dotările suplimentare.

Mai mult decât atât, pe o piaţă liberă, „consumarea" resurselor nu constituie o ameninţare serioasă. Pe măsură ce anumite resurse sunt mai rare, automat intră în joc forţe puternice care să corecteze aceste tendinţe. Ca o consecinţă, consumatorii vor cumpăra mai puţine produse fabricate din lemn. Acolo unde acest lucru este cu putinţă, producătorii vor tinde să înlocuiască lemnul cu alte materiale. Dulapurile, mobila, bărcile etc. vor fi făcute din alte materiale noi, posibil sintetice. Va fi o mai mare grijă pentru reciclarea lemnului „uzat", devenit dintr-odată mai valoros. Hârtia veche de ziar, de

exemplu, va fi tratată chimic şi reutilizată cu eforturi mai mari. Preţul crescut al lemnului ar stimula întreprinzătorii să planteze mai mulţi arbori şi să aibă o mai mare grijă de păduri. Pe scurt, în condiţiile lipsei uneia sau a mai multor resurse, o economie liberă se adaptează automat. Atâta timp cât nimeni nu intervine în mecanismul ei de adaptare – sistemul de preţuri – resursele rare vor fi mai bine păstrate, iar alte resurse mai ieftine şi în cantitate mai mare le vor lua locul.

Dar ce s-ar întâmpla, ar putea întreba cineva, dacă nu numai una sau câteva, citoate resursele ar fi rare? Ce s-ar întâmpla dacă am fi lipsiţi de toate resursele noastre în acelaşi timp? Aceasta este o întrebare ce ţine de domeniul ştiinţifico-fantastic, astfel că, pentru a-i răspunde, vom fi nevoiţi să ne complăcem într-un pic de *science fiction*. Dar nu vom presupune că totul dispare ca prin minune de pe faţa pământului. În această eventualitate nu am putea sugera nimic care să fie de ajutor.

Pentru ca ideea să aibă un sens, nu vom presupune că toate resursele dispar brusc sau că Pământul se micşorează dintr-odată şi dispare, ci că resursele economice se epuizează şi se transformă în cenuşă, gunoi şi praf. De exemplu, nu vom presupune că dispare în întregime cărbunele, ci că el se epuizează şi este înlocuit cu cenuşă, praf, poluanţi şi derivaţi chimici ai procesului de ardere. Vom presupune, de asemenea, că toate celelalte resurse se „epuizează" în acelaşi sens, adică ele devin inutile pentru noi.

Pentru a aborda această oroare, trebuie să ne gândim la două lucruri. În primul rând, avem motive serioase să credem că vor fi descoperite sau inventate noi surse de energie pe măsură ce vechile surse sunt epuizate. Nu există motive să credem că lucrurile nu se vor petrece aşa. Rasa umană a trecut de la epoca de piatră la cea de bronz şi apoi la epoca fierului. Când s-au rărit sursele de cărbune, s-a utilizat petrolul. După petrol, vor fi alte surse de energie, posibil cele nucleare. A ignora acest fenomen tehnologic ar însemna să deformăm iremediabil problema.

În al doilea rând, trebuie să înţelegem că sursa directă şi indirectă a tuturor formelor de energie este soarele. El este sursa tuturor tipurilor de energie folosite în prezent şi va fi sursa oricărui tip de energie pe care, probabil, tehnologia noastră îl va produce în viitor. Dar soarele însuşi nu va exista la nesfârşit. Când el va dispărea, şi omenirea va dispărea, dacă nu suntem suficient de avansaţi tehnologic

fie pentru a re-energiza soarele, fie pentru a ne muta pe o altă planetă cu un soare mai tânăr. Dacă vom avea o tehnologie capabilă să realizeze acest lucru atunci când va fi necesar, aceasta depinde de alegeri pe care le facem acum. Dacă exploatăm resursele Pământului, le utilizăm, le găsim înlocuitori şi învăţămdin această exploatare, atunci tehnologia noastră va continua să se dezvolte. Dacă nu facem acest lucru şi dacă suntem motivaţi de frică şi nu avem încredere în capacitatea noastră de a face faţă provocărilor, atunci vom acumula resursele pe care le avem în prezent şi nu ne vom dezvolta mai departe. Vom aştepta, în postura struţilor, ca soarele să dispară şi lumea să se sfârşească, ignorând tehnologia avansată pe care numai creşterea populaţiei şi a exploatării resurselor o fac posibilă.

— *Strip mining* (lb. engl.), minerit în fâşii (n.trad.).

[1] Numai o agenţie guvernamentală non-profit poate reacţiona la o cerere crescândă a consumatorilor pentru utilizarea drumurilor (manifestată prin blocajele de trafic) cu ameninţarea de a interzice automobilele. Numai o agenţie guvernamentală nesupusă necesităţii de a obţine profituri poate reacţiona la creşterea dorinţei consumatorilor de a utiliza parcurile prin interdicţia de a se intra în parcuri după lăsarea întunericului.

— *Gogoriţă*, în franceză, în original (n.trad.).

[2] Vance Packard, *Waste Makers*, David McKay, 1960.

Muncă

Porcul de patron capitalist gras

Dacă nu ar exista legea salariului minim şi alte legi progresiste, patronii – porcii de capitalişti graşi exploatatori, pentru a fi mai exacţi – ar scădea salariile până la orice nivel ar dori ei. În cel mai bun caz, am ajunge înapoi la zilele celor mai proaste plăţi; în cel mai rău caz, la zilele revoluţiei industriale, şi chiar înainte, când oamenii duceau o luptă continuă cu foametea, luptă adesea pierdută…

Astfel glăsuieşte înţelepciunea convenţională relativ la meritele legislaţiei privind salariul minim. Cu toate acestea, vom demonstra că această înţelepciune convenţională este greşită, tragic de greşită. Ea presupune că există un ticălos acolo unde nu există niciunul. Ce realizează, de fapt, legea şi care îi sunt consecinţele?

Legea privind salariul minim nu este, în realitate, o lege privind ocuparea forţei de muncă, ci una referitoare la neocuparea ei (şomajul). Ea nu obligă un patron să – angajeze un salariat la nivelul

salariului minim, sau la orice alt nivel. Ea obligă patronul să *nu* angajeze salariatul la anumite niveluri de salariu, şi anume la cele situate sub minimul fixat prin lege. Ea îl constrânge pe *lucrător*, indiferent cât de mult ar dori să primească o slujbă cu un salariu sub nivelul minim, să *nu* accepte slujba. Ea îl obligă pe lucrătorul care trebuie să opteze între o slujbă cu salariu mic şi şomaj să aleagă şomajul. Legea nici măcar nu împinge vreun salariu în sus; ea doar *elimină* slujbele care nu îndeplinesc standardul.

Cum s-ar stabili salariile în absenţa legislaţiei privind salariul minim? Dacă piaţa muncii constă din mulţi ofertanţi de muncă (lucrătorii) şi mulţi doritori de muncă (patronii), atunci nivelul salariului va tinde să se stabilească în concordanţă cu ceea ce economiştii numesc „productivitatea marginală a muncii". Productivitatea marginală a muncii este dată de încasările suplimentare pe care le-ar avea un patron dacă ar folosi un anumit lucrător. Cu alte cuvinte, dacă, adăugând un anumit lucrător pe statul de plată, încasările totale ale patronului cresc cu 60 de dolari pe săptămână, atunci productivitatea marginală a acelui lucrător este de 60 de dolari pe săptămână. Nivelul salariului plătit lucrătorului tinde să fie egal cu productivitatea marginală a lucrătorului. De ce este aşa, dat fiind faptul că patronul ar prefera să nu-i plătească lucrătorului în realitate nimic, indiferent care ar fi productivitatea acestuia? Răspunsul stă în concurenţa dintre patroni.

De exemplu, să presupunem că productivitatea marginală a lucrătorului este de 1 dolar pe oră. Dacă el ar fi angajat cu 5 cenţi pe oră, patronul ar obţine un profit de 4 cenţi pe oră. Alţi patroni ar căuta să-l angajeze, prin licitaţie, pe lucrătorul respectiv. Chiar dacă l-ar plăti cu 6, 7 sau 10 cenţi pe oră, profitul lor tot ar justifica licitarea. Licitarea s-ar termina la nivelul de salariu de 1 dolar pe oră. Aceasta deoarece stimulentul pentru angajarea unui lucrător prin licitaţie dispare numai atunci când salariile plătite lucrătorilor sunt egale cu productivitatea lor marginală.

Dar dacă presupunem că patronii *se înţeleg* între ei să nu angajeze lucrători pentru mai mult de 5 cenţi pe oră? Aceasta se întâmpla în Evul Mediu, când cartelurile patronilor se uneau, *cu ajutorul statului*, pentru a adopta legi care să interzică niveluri de salariu *peste* un anumit maximum admis. Astfel de înţelegeri pot reuşi numai cu ajutorul statului şi există motive solide pentru care aşa stau

lucrurile.

În situaţia în care nu există un cartel, patronul angajează un anumit număr de lucrători – număr care, crede el, îi va aduce profit maxim. Dacă un patron angajează numai zece lucrători, aceasta se petrece deoarece este convins că productivitatea celui de al zecelea va fi mai mare decât salariul pe care trebuie să-l plătească şi că productivitatea unui al unsprezecelea muncitor ar fi mai mică decât această sumă.

Aşadar, dacă un cartel reuşeşte să scadă la 5 cenţi pe oră salariul lucrătorilor cu o productivitate marginală de 1 dolar, fiecare patron va dori să angajeze mult mai mulţi lucrători. Acest fenomen este cunoscut sub numele de „legea cererii cu pantă descendentă" (cu cât preţul este mai mic, cu atât mai mulţi vor să cumpere). Lucrătorul a cărui productivitate era, în ochii patronului, sub 1 dolar, şi deci nu merita să-l angajeze cu 1 dolar pe oră, va fi foarte căutat la 5 cenţi pe oră.

Aceasta duce la prima eroare în cartel: fiecare patron care face parte din cartel va avea un mare stimulent financiar să îi înşele pe ceilalţi. Fiecare patron va încerca să atragă lucrători de la ceilalţi. Singurul mod în care poate face acest lucru este să ofere salarii mai mari. Cu cât mai mari? Până la 1 dolar, aşa cum am văzut mai sus, şi din acelaşi motiv.

A doua eroare este faptul că cei ce nu sunt membri ai înţelegerii de cartel vor dori să-i angajeze pe aceşti lucrători cu 5 cenţi pe oră, chiar dacă presupunem că membrii cartelului nu recurg la „înşelăciune". Aceasta duce, de asemenea, la împingerea salariului în sus de la 5 cenţi la 1 dolar pe oră. Alţii, cum ar fi nişte eventuali patroni din zone geografice care nu fac parte din cartel, ori meşteri liber-profesionişti care înainte nu-şi permiteau să angajeze lucrători, şi patroni care, până atunci, au angajat numai lucrători cu jumătate de normă vor contribui cu toţii la tendinţa ascendentă a nivelului salariului.

Aceste forţe acţionează chiar dacă lucrătorii înşişi nu cunosc nivelurile de salariu plătite în alte părţi sau se găsesc în zone izolate unde nu există alte locuri de muncă. Nu este necesar ca *ambele* părţi ale unui schimb să cunoască toate condiţiile relevante. S-a spus că, dacă ambele părţi nu sunt la fel de bine informate, rezultă o „concurenţă imperfectă", iar legile economice nu se aplică. Dar aceasta este o greşeală. De obicei, lucrătorii nu cunosc întreaga piaţă a muncii,

în timp ce se presupune că patronii sunt mult mai bine informaţi. Iar acest lucru este suficient. Lucrătorul poate să nu fie bine informat cu privire la toate locurile de muncă alternative, dar el ştie suficient de bine să aleagă slujba cel mai bine plătită. Nu trebuie decât ca patronul să ajungă singur la lucrătorul care câştigă mai puţin decât productivitatea lui marginală şi să-i ofere un salariu mai mare.

Şi exact acest lucru se întâmplă în realitate. Interesul propriu al patronilor îi conduce „ca şi cu o mână invizibilă" să-i vâneze pe lucrătorii cu salarii mici, să le ofere salarii mai mari şi să-i angajeze. Întregul proces tinde să ridice salariile până la nivelul productivităţii marginale. Aceasta se aplică nu numai în cazul lucrătorilor urbani, ci şi al lucrătorilor din zone izolate, care nu cunosc locuri de muncă alternative şi nu ar avea bani să se ducă acolo, chiar dacă ar afla despre ele. Este adevărat că diferenţa dintre nivelul de salariu şi productivitatea lucrătorului neştiutor va trebui să fie suficient de mare, astfel încât să compenseze cheltuielile patronului realizate prin faptul de a veni la lucrător, de a-l informa despre locul de muncă alternativ şi de a plăti costul trimiterii lui acolo. Dar aşa se întâmplă aproape întotdeauna, şi patronii ştiu de mult acest lucru.

Muncitorii mexicani sunt un exemplu elocvent. Puţine grupuri cunosc câte ceva despre piaţa muncii din SUA şi puţini au bani pentru a călători spre slujbe mai bănoase. Nu numai că patronii din sudul Californiei călătoresc sute de kilometri pentru a-i găsi, dar ei le pun la dispoziţie şi camioane sau bani de transport pentru a-i aduce spre nord. De fapt, patroni veniţi tocmai din Wisconsin călătoresc în Mexic pentru „forţa de muncă ieftină" (lucrători care acceptă mai puţin decât productivitatea lor marginală). Aceasta este o dovadă elocventă a funcţionării unei legi economice obscure, de care ei nu au auzit niciodată. (Există plângeri privind condiţiile proaste de muncă ale acestor muncitori migratori. Dar aceste plângeri vin mai ales fie de la oameni bine intenţionaţi care nu cunosc realităţile economice, fie de la cei care nu se bucură că aceşti muncitori ghinionişti primesc valoarea întreagă a muncii lor. Muncitorii mexicani *înşişi* consideră pachetul de salarii şi locuri de muncă favorabil, în comparaţie cu ceea ce pot găsi acasă. Aceasta se vede după faptul că sunt dispuşi să vină în fiecare an în SUA în anotimpul culesului.)

Aşadar, nu legea salariului minim este cea care stă între civilizaţia occidentală şi o întoarcere la epoca de piatră. Există forţe ale

pieţei şi un comportament îndreptat spre maximizarea profitului din partea întreprinzătorilor, care împiedică salariile să coboare sub nivelul productivităţii. Iar nivelul productivităţii însuşi este determinat de tehnologie, educaţie şi de cantitatea de capital fix dintr-o societate, nu de cantitatea de legislaţie „progresistă din punct de vedere social" adoptată. Legislaţia salariului minim nu face ceea ce o „presă" favorabilă ei pretinde că face. Dar ce *face* ea cu adevărat? Care îi sunt efectele reale?

Care ar fi reacţia unui lucrător comun faţă de o creştere a salariului stabilită prin lege de la 1 dolar la 2 dolari? Dacă el lucrează deja cu normă întreagă, este posibil să dorească să lucreze mai multe ore. Dacă lucrează cu jumătate de normă sau este şomer, cu siguranţă va dori să lucreze mai mult. Pe de altă parte, patronul comun va reacţiona în mod contrar. El va dori să-i concedieze pe toţi muncitorii cărora este obligat să le crească salariul. (Altfel ar fi acordat el însuşi măriri de salariu înainte de a fi obligat de lege.) Dar el trebuie să menţină nivelul producţiei, aşa că s-ar putea să nu se poată adapta imediat la noua situaţie. Dar, pe măsură ce trece timpul, el îşi va înlocui lucrătorii necalificaţi, deveniţi pe neaşteptate scumpi, cu lucrători mai puţini, dar mai calificaţi, şi cu maşini mai sofisticate, astfel încât productivitatea lui totală să rămână constantă.

Studenţii la un curs de introducere în economie învaţă că, atunci când se fixează un preţ la un nivel deasupra celui de echilibru, rezultatul este un surplus. În exemplul dat, când se fixează un nivel al salariului minim de peste 1 dolar pe oră, rezultatul este un surplus de forţă de muncă – cu alte cuvinte, şomaj. Oricât de neconvenţional ar suna, este deci *adevărat* că legea salariului minim produce şomaj. La nivelul de salariu mai ridicat, ea creează mai mulţi oameni dornici să lucreze şi mai puţine locuri de muncă disponibile.

Singura întrebare discutabilă este: cât de mult şomaj creează legea salariului minim? Aceasta depinde de cât de repede sunt înlocuiţi muncitorii necalificaţi cu muncitori calificaţi, cu o productivitate echivalentă, împreună cu maşinile aferente. De exemplu, în propria noastră istorie recentă, când salariul minim a crescut de la 40 la 70 de cenţi pe oră, liftierii au început să fie înlocuiţi. A luat ceva timp, dar acum majoritatea lifturilor sunt automate. Acelaşi lucru s-a întâmplat cu spălătorii de vase necalificaţi. Ei au fost, şi încă mai sunt înlocuiţi cu maşini automate de spălat vasele, puse în funcţiune şi reparate de

muncitori calificaţi şi semicalificaţi. Procesul continuă. Pe măsură ce legea salariului minim este aplicată unor segmente tot mai mari de populaţie necalificată şi pe măsură ce nivelul salariului minim creşte, tot mai mulţi oameni necalificaţi vor deveni şomeri.

În sfârşit, este important să observăm că o lege a salariului minim îi afectează direct numai pe cei care câştigă mai puţin decât nivelul minim. O lege care cere ca fiecare să fie plătit cu cel puţin 2 dolari pe oră nu are niciun efect asupra unui individ care câştigă 10 dolari pe oră. Dar înainte de a presupune că, pur şi simplu, legea salariului minim are drept rezultat o creştere a salariilor celor care câştigă puţin, să ne imaginăm ce s-ar întâmpla dacă ar fi adoptată o lege care să stabilească salariul minim la 100 de dolari pe oră. Câţi dintre noi ar avea o productivitate atât de mare, încât un patron să fie dispus să plătească 100 de dolari pentru o oră de servicii de-ale noastre? Numai cei despre care se consideră că merită atât de mulţi bani şi-ar păstra slujbele. Restul ar deveni şomeri. Exemplul este, desigur, extrem, dar principiul care *ar* funcţiona, dacă o asemenea lege ar fi adoptată, *funcţionează* în prezent. Când salariile sunt ridicate prin lege, muncitorii cu productivitate scăzută sunt concediaţi.

Cine este afectat de legea salariului minim? Muncitorii necalificaţi, al căror nivel de productivitate se găseşte sub nivelul de salariu fixat prin lege. Rata şomajului adolescenţilor negri este, de obicei, (sub) estimată la 50%. De trei ori nivelul şomajului din timpul depresiunii din 1933. Iar acest procent nici măcar nu ia în considerare numărul mare al celor care au renunţat să mai caute un loc de muncă în faţa acestei rate a şomajului.

Venitul astfel pierdut este numai vârful icebergului. Mai importantă este calificarea la locul de muncă pe care ar putea să o primească aceşti tineri. Dacă ei ar *lucra* cu 1 dolar pe oră (sau chiar mai puţin), în loc să fie *şomeri* la 2 dolari pe oră, ar obţine calificări care le-ar permite să-şi crească productivitatea şi nivelul salariului, pe viitor, la peste 2 dolari. În loc de aceasta, ei sunt condamnaţi să stea la colţ de stradă, să trândăvească şi să înveţe nişte lucruri care le vor aduce condamnări la închisoare într-un timp nu prea îndepărtat.

Unul dintre cele mai mari obstacole pe care le întâmpină un adolescent negru este căutarea primului său loc de muncă. Orice patron cere experienţă în muncă, dar cum poate tânărul negru să o capete dacă nimeni nu îl angajează? Cauza nu este vreo „conspiraţie a

patronilor", care să îi denigreze pe adolescenţii aparţinând minorităţilor. Cauza este legea salariului minim. Dacă un patron este *forţat* să plătească la un nivel de muncitor calificat, este oare de mirare că el cere acest tip de muncă?

Un paradox este acela că mulţi adolescenţi negri valorează mai mult decât salariul minim, dar sunt şomeri din cauza lui. Pentru a fi angajat cu un salariu minim de 2 dolari, fixat prin lege, nu este suficient să *valorezi* 2 dolari. Trebuie să faconsiderat că valorezi 2 dolari pe oră de către un patron care este în pericol să piardă bani dacă nu evaluează corect şi în pericol să dea faliment dacă greşeşte prea des. Un patron nu-şi poate permite să rişte cu legea salariului minim. Şi, din nefericire, adolescenţii negri sunt adesea consideraţi „riscanţi", ca şi clasă. Dacă ar avea de înfruntat un patron reticent, un erou gen Horatio Alger ar aborda problema bărbăteşte şi s-ar oferi să lucreze pentru un salariu simbolic, sau chiar pe degeaba, pentru două săptămâni. În acest timp, eroul nostru ar dovedi patronului său că productivitatea lui valorează un salariu mai mare. Dar şi mai important, el ar împărţi cu patronul o parte a riscului de a angaja un muncitor neverificat. Patronul ar accepta acest aranjament, pentru că riscul lui ar fi mic.

Dar eroul Horatio Alger nu trebuia să se lupte cu o lege a salariului minim, care face un astfel de aranjament să fie ilegal. Legea ne asigură astfel că există mai puţine şanse pentru un adolescent negru să-şi dovedească valoarea într-un mod cinstit.

Legea salariului minim nu-l loveşte numai pe adolescentul negru, ci şi pe negustorul şi industriaşul negru din ghetou. Fără această lege, el ar avea acces, într-un mod în care corespondentul lui alb nu ar avea, la o forţă de muncă ieftină, formată din tineri negri. Tânărul muncitor negru ar fi mai accesibil pentru el, deoarece are pornirea de a locui în ghetou şi ar putea ajunge mai uşor la locul de muncă. El ar avea, fără îndoială, mai puţine resentimente şi o relaţie de muncă mai bună cu un patron negru. Deoarece pentru slujbe de acest tip acesta este unul dintre factorii determinanţi cei mai importanţi ai productivităţii, patronul negru ar putea să-şi plătească angajaţii negri mai mult decât un patron alb – şi încă ar obţine un profit.

Oricât de nefericite sunt efectele asupra tinerilor muncitori negri, o şi mai mare tragedie legată de legea salariului minim se referă la muncitorii handicapaţi (şchiopii, orbii, surzii, persoanele amputate,

paralizaţii şi handicapaţii mintali). Legea salariului minim face realmente ca angajarea, de către un patron în căutare de profit, a unei persoane handicapate să fie ilegală. Toate speranţele într-un trai oricât de modest, câştigat prin propria sa muncă, sunt spulberate. Alegerea cu care se confruntă o persoană handicapată este între a nu face nimic şi a intra în schemele de pseudomuncă finanţate de guvern, care constau în activităţi neînsemnate, la fel de demoralizatoare ca şi cea de a nu face nimic. Că astfel de scheme sunt sprijinite de un guvern care face, de la bun început, imposibilă munca cinstită, este o ironie pe care puţine persoane handicapate ar găsi-o amuzantă.

Recent, unele categorii de persoane handicapate (cei cu handicapuri uşoare) au devenit excepţii de la legea salariului minim. Este deci în interesul patronilor să angajeze persoane „cu handicapuri uşoare", şi aceştia au acum locuri de muncă. Dar, dacă s-a înţeles că legea salariului minim loveşte şansele de angajare a persoanelor „cu handicapuri uşoare", ar trebui, desigur, să se înţeleagă că ea răneşte şi şansele altora. De ce nu sunt exceptaţi de la lege şi cei cu handicapuri serioase?

Dacă legea salariului minim nu îi protejează pe indivizii pe care ar fi trebuit să-i protejeze, ale cui interese le serveşte? De ce a fost adoptată o astfel de legislaţie?

Printre adepţii cei mai vehemenţi ai legislaţiei salariului minim se numără forţa de muncă organizată, iar aceasta ar trebui să ne pună pe gânduri. Pentru că membrul unui sindicat mediu câştigă mult mai mult decât salariul minim de 2 dolari pe oră. Dacă el câştigă deja 10 dolari pe oră, aşa cum am văzut, nivelul salariului lui este în concordanţă cu legea şi nu este afectat de aceasta. De unde vine atunci devotamentul lui pasionat pentru această lege?

Pe el nu prea îl preocupă muncitorul inferior lui – negrul, portoricanul, mexicanul sau indianul. Pentru că sindicatul lui este, în mod tipic, alb în proporţie de 99, 44% şi el se opune cu putere încercărilor, venite din partea membrilor grupurilor de minorităţi, de a intra în acest sindicat. Ce se află atunci în spatele interesului muncii organizate (în sindicate) pentru legea salariului minim?

Când legea salariului minim a forţat creşterea salariilor muncitorilor necalificaţi, legea cererii în pantă descendentă i-a făcut pe patroni să înlocuiască munca necalificată cu muncă calificată. În acelaşi mod, atunci când un sindicat compus mai ales din muncitori calificaţi

obţine o creştere de salariu, legea cererii în pantă descendentă îi determină pe patroni să înlocuiască muncitorii calificaţi cu alţii necalificaţi! Cu alte cuvinte, deoarece muncitorii calificaţi şi cei necalificaţi pot fi, între anumite limite, substituiţi unii altora, ei se află de fapt în concurenţă unii cu alţii. Este foarte posibil ca 10 sau 20 de muncitori necalificaţi să fie în concurenţă cu 2 sau 3 muncitori calificaţi plus o maşină mai sofisticată. Dar nu poate fi nicio îndoială că posibilitatea de substituire însăşi, mai ales pe termen lung, există.

Ce mod mai bun de a scăpa de concurenţă ar putea exista decât cel de a obliga să aibă un preţ care să o scoată de pe piaţă? Există o cale mai bună pentru un sindicat prin care acesta să se asigure că, la următoarea cerere de creştere de salariu, patronii nu vor fi tentaţi să angajeze muncitori necalificaţi, persoane ce nu sunt membri de sindicat (în special membri ai grupurilor de minorităţi)? Tactica este de a determina adoptarea unei legi care să facă salariul celor necalificaţi atât de mare, încât ei să nu poată fi angajaţi, indiferent cât de scandaloase ar fi cererile de salarii ale sindicatului. (Dacă grupurile de minorităţi ar putea determina adoptarea unei legi care să ceară ca toate salariile membrilor de *sindicat* să crească de 10 ori faţă de nivelul actual, ei ar putea să distrugă realmente sindicatele. Sindicatele şi-ar pierde foarte repede mulţi membri. Patronii i-ar concedia pe toţi membrii de sindicat, iar în cazurile în care nu ar putea să o facă sau nu ar face-o, ar da faliment.)

Oare sindicatele sprijină în mod conştient şi interesat o lege atât de dăunătoare? Aici, nu motivele sunt cele care ne preocupă, ci doar acţiunile şi efectele lor. Efectele legii salariului minim sunt dezastruoase. Ea îi loveşte pe săraci, pe muncitorii necalificaţi şi pe membrii grupurilor de minorităţi, adică exact oamenii pe care era destinată să îi ajute.

Spărgătorul de grevă

Una din atitudinile cele mai universal împărtăşite este aceea că spărgătorul de grevă este un personaj ticălos. El este lipsit de scrupule şi pe la spate se aliază cu „şeful". Împreună, spărgătorul de grevă şi şeful complotează pentru a-i lipsi pe muncitorii membri de sindicat de drepturile lor şi de locurile de muncă ce le aparţin în mod legitim. Spărgătorii de grevă sunt angajaţi pentru a-i forţa pe membrii sindicatului să accepte salarii mai mici. Când se mai află şi că spărgătorii de grevă sunt folosiţi de obicei pentru a bate muncitorii şi

pichetele de grevă, dosarul este complet: spărgătorul de grevă este cel mai mare inamic al muncitorului.

Acestea sunt faptele predate în multe din centrele noastre de educaţie, iar cei care le pun la îndoială îşi riscă reputaţia de studenţi. Totuşi, această prostie trebuie combătută.

Primul punct pe care trebuie să-l stabilim este acela că un loc de muncă nu este un lucru care să se afle în proprietatea unui muncitor sau a oricui altcineva. Un loc de muncă este manifestarea unui *schimb* între un muncitor şi un patron. Muncitorul îşi oferă munca la schimb pentru banii patronului, la un curs de schimb reciproc acceptabil. Deci, atunci când vorbim de „slujba mea", vorbim doar la figurat.

Deşi obişnuim să folosim expresii ca „slujba mea", „clientul meu" sau „croitorul meu", nu presupunem proprietate în *niciunul* din aceste cazuri. Să luăm, mai întâi, cazul „clientului meu". Dacă această expresie ar fi luată în sens literal, ea ar spune că negustorul are un drept de proprietate asupra „obişnuinţei" oamenilor de a cumpăra de regulă din magazinul lui. El ar fi *proprietarul* frecventării lui de către client şi, prin urmare, ar avea dreptul să protesteze dacă clientul „lui" ar frecventa un alt negustor.

Dar sabia are două tăişuri. Să luăm cazul „croitorului meu". Dacă am lua această expresie în sens literal, ar trebui să spunem că, fără permisiunea clienţilor lui, croitorul nu poate să îşi închidă magazinul, să îşi schimbe adresa sau să se declare falimentar. El este croitorul „lor".

Desigur, în ambele cazuri este limpede că pronumele posesiv nu are rolul de a desemna posesia în sens literal. Evident că nici cumpărătorul şi nici vânzătorul nu au dreptul de a insista asupra permanenţei unei relaţii de afaceri, cu excepţia – desigur – a cazului în care ambele părţi au semnat un contract pe termen lung. Dar, în realitate, patronul nu şi-a asumat niciodată obligaţii contractuale.

Să examinăm acum „slujba mea". La ce anume se referă muncitorul atunci când protestează că spărgătorul de grevă l-a făcut să-*şi* piardă slujba? Muncitorul discută ca şi cum totuşi el ar *deţine* slujba. Cu alte cuvinte, el presupune că, după o anumită perioadă de timp, serviciul îl angajează pe patron faţă de angajat la fel de strict ca şi cum ar fi consimţit printr-un contract. De fapt, patronul nu s-a angajat niciodată contractual.

Ne putem întreba cum ar reacţiona muncitorii dacă principiul

pe care se bazează ura lor faţă de spărgătorul de grevă ar fi adoptat de patron. Cum s-ar simţi dacă patronii şi-ar asuma dreptul de a *interzice* muncitorilor angajaţi pe termen lung să-şi părăsească slujba? Sau dacă patronul ar acuza pe un alt patron, care îndrăzneşte să-i angajeze muncitorul „lui", că este spărgător de grevă! Şi totuşi situaţia este în întregime simetrică.

Evident, ceva este greşit în argumentul care afirmă că, o dată ce oamenii au căzut de acord *în mod voluntar* să facă un schimb, ei sunt în consecinţă *obligaţi să continue* să facă acel schimb. Prin ce artificiu de logică o relaţie voluntară se transformă într-o relaţie strict non-voluntară? A angaja un individ nu implică drepturi de genul deţinerii în sclavie asupra acelei persoane, şi nici faptul de a fi lucrat pentru un patron nu dă nimănui *dreptul la o slujbă*. Ar trebui să fie evident că muncitorul nu are niciodată „proprietatea" asupra slujbei lui, că aceasta nu este slujba „lui". Aşadar, spărgătorul de grevă nu este vinovat de nicio neregulă atunci când ia slujba ce-o avea înainte muncitorul.

Problema violenţei între muncitori şi spărgătorii de grevă este una distinctă. Iniţierea violenţei este condamnabilă, iar atunci când spărgătorii de grevă iniţiază violenţa, ei merită critica noastră. Dar iniţierea violenţei nu este trăsătura lor definitorie. Atunci când purced la aşa ceva, ei o fac în calitate de indivizi, nu în calitate de spărgători de grevă ca atare. La urma urmelor, şi lăptarii se înfurie uneori şi comit agresiuni împotriva unor non-agresori. Nimeni nu ar lua acest lucru drept o dovadă că a livra lapte este o activitate rea în sine. În mod similar, folosirea violenţei nelegitime de către spărgătorii de grevă nu face ca activitatea de spărgător de grevă să fie nelegitimă.

În ultimul timp, opinia confuză şi inconsistentă despre spărgătorii de grevă a devenit tot mai evidentă. Liberalii, care în mod tradiţional sunt mai vehemenţi în denunţarea spărgătorilor de grevă, au dat, în ultima vreme, semne de confuzie în această problemă. Ei au început să înţeleagă că, practic în toate cazurile, spărgătorii de grevă sunt mai săraci decât muncitorii pe care doresc să-i înlocuiască. Iar liberalii au fost aproape întotdeauna avocaţii muncitorilor săraci. De asemenea, a apărut spectrul rasismului. În multe cazuri, au fost instigaţi spărgătorii de grevă negri împotriva muncitorilor albi sindicalizaţi, muncitorii mexicani împotriva muncitorilor americani-mexicani, muncitorii japonezi împotriva muncitorilor

americani mai bine plătiţi.

Un caz elocvent şi dramatic este conflictul descentralizării comisiei şcolare de la Ocean Hill-Brownsville din Brooklyn, New York. În cadrul sistemului local de comisie şcolară, Rhody McCoy, administratorul negru al acestei comisii, a concediat câţiva profesori albi acuzaţi de comportare rasistă faţă de elevii lor negri. Ca ripostă, Sindicatul Profesorilor, dominat de albi, a lovit în întregul sistem educaţional din New York City, inclusiv în Ocean Hill-Brownsville. Pentru ca şcoala din acest district să-şi continue funcţionarea, administratorul McCoy trebuia să găsească înlocuitori pentru profesorii albi intraţi în grevă. El a găsit, iar aceştia erau, desigur, spărgători de grevă. De aici dilema liberalilor: pe de o parte, ei se opuneau fără discuţie spărgătorilor de grevă, dar, pe de altă parte, ei se opuneau la fel de hotărât rasismului manifestat de Sindicatul Profesorilor. În mod clar, atitudinile lor aveau mai multă patimă decât claritate.

Spărgătorii de grevă au fost, fără îndoială, blamaţi pe nedrept. Angajarea nu dă angajatului niciun privilegiu de proprietar, drept refuzat muncitorilor care vor să concureze pentru aceeaşi slujbă. Spargerea de grevă şi libera concurenţă sunt cele două feţe ale aceleiaşi monede.

Spărgătorul de normă

O scenă familiară din sute de filme pe teme muncitoreşti: tânărul lucrător avântat vine la fabrică pentru prima dată, decis să fie un muncitor productiv. Cu entuziasm produce, în mod fericit, mai mult decât ceilalţi muncitori care sunt în fabrică de mulţi ani şi care sunt obosiţi, încovoiaţi şi artritici. El este un „spărgător de normă”.

Nu este de mirare că între tânărul nostru muncitor entuziast şi colegii lui mai bătrâni se naşte antipatia. La urma urmelor, ei sunt pe post de leneşi. În contrast cu exuberanţa lui tinerească, nivelurile lor de producţie arată într-adevăr slăbuţe.

Pe măsură ce tânărul muncitor continuă să obţină rezultatele muncii sale într-un ritm accelerat, el devine tot mai alienat faţă de ceilalţi muncitori. El devine arogant. Muncitorii mai bătrâni încearcă să-l trateze cu compasiune. Dar atunci când el opune rezistenţă, ei îl supun unui tratament de tăcere şi îl trec printr-un adevărat purgatoriu.

În continuarea filmului, intervine un moment de maximă

intensitate când tânărul spărgător de normă se trezeşte la realitate. Aceasta se poate petrece în mai multe feluri, toate dramatice. Poate că se întâlneşte cu o femeie bătrână şi bolnavă, care a lucrat înainte în fabrică, sau cu un muncitor care a avut un accident în fabrică. Dacă filmul în cauză este *avant garde* transformarea poate fi favorizată de serviciile unei pisici care îşi face de lucru într-un coş de gunoi răsturnat. Oricare ar fi metoda, tânărul ajunge să înţeleagă eroarea pe care a comis-o.

Apoi, în ultima scenă dramatică, care se termină de obicei cu toţi muncitorii – inclusiv spărgătorul de normă reformat – păşind braţ la braţ, un bătrân şi blând muncitor-filozof ajunge în prim-plan. El îi ţine tânărului muncitor un curs de istoria muncii, de la vremurile Romei antice până în prezent, arătând perfidia constantă a „şefilor" şi dovedind, fără putinţă de îndoială, că singura speranţă a muncitorilor constă în „solidaritate".

Întotdeauna, explică el, a existat o luptă de clasă între muncitori şi capitalişti, muncitorii luptând mereu pentru salarii şi condiţii de muncă decente. Şefii sunt prezentaţi ca încercând neîncetat să plătească muncitorilor salarii mai mici decât merită aceştia, împingându-i să muncească până la limită, până când cad din picioare de epuizare. Orice muncitor care cooperează cu şefii în eforturile lor neobosite, neîntrerupte şi lipsite de scrupule de a „mări viteza" muncitorilor şi de a-i forţa să crească nivelul productivităţii este un duşman al clasei muncitoare. Filmul se încheie cu acest rezumat al muncitorului-filozof.

Această imagine a economiei muncii conţine o reţea de erori, fiecare dintre ele întreţăsută cu celelalte şi sprijinindu-se pe ele. Totuşi, există o eroare esenţială.

Eroarea esenţială este presupunerea că *în lume există o cantitate fixă de muncă ce trebuie făcută*. Uneori numită eroarea „bulgărului de muncă", acest punct de vedere economic afirmă că oamenii din lume au nevoie numai de o cantitate limitată de muncă în folosul lor. Când această cantitate este depăşită, nu va mai fi niciun fel de muncă de făcut, şi deci nu vor mai fi locuri de muncă pentru muncitori. Pentru cei care împărtăşesc acest punct de vedere, faptul de a limita productivitatea tinerilor muncitori entuziaşti este de o importanţă covârşitoare. Aceasta deoarece, dacă aceşti muncitori muncesc prea mult, ei vor ruina situaţia tuturor. „Acaparând"

cantitatea limitată de muncă existentă, ei lasă prea puţin pentru ceilalţi. Este ca şi cum cantitatea de muncă ce poate fi făcută se aseamănă cu o plăcintă de mărime fixă. Dacă unii oameni iau mai mult decât este partea lor, toţi ceilalţi vor rămâne cu mai puţin.

Dacă acest punct de vedere economic asupra lumii ar fi corect, atunci teoria expusă de muncitorul-filozof din film ar avea, într-adevăr, o oarecare justificare. Ar fi oarecum justificat să insiste ca muncitorul mai tânăr şi mai activ să nu ia mai mult decât partea lui din „plăcintă". Totuşi, adeziunea la această teorie s-a dovedit ineficientă şi neeconomică, cu rezultate tragice.

Acest punct de vedere fals se bazează pe presupunerea că dorinţele oamenilor – căutarea confortului, petrecerea timpului liber, realizări intelectuale şi estetice – au o limită ascendentă strictă, care poate fi atinsă într-o perioadă finită de timp; iar când aceasta este atinsă, producţia trebuie să înceteze. Nimic nu poate fi mai departe de adevăr.

A presupune că dorinţele umane pot fi satisfăcute în cele din urmă în întregime înseamnă a presupune că putem atinge un punct în care perfecţiunea umană – materială, intelectuală şi estetică – a fost realizată pe deplin. Paradisul? Poate. Dacă am ajunge cumva la el, atunci cu siguranţă nu ar mai exista o problemă de „şomaj" – pentru că cine ar mai avea nevoie de o slujbă?

Există tot atât de multă muncă de făcut câte dorinţe neîmplinite. Deoarece dorinţele umane sunt, în toate sensurile practice, nelimitate, cantitatea de muncă de făcut este şi ea nelimitată. Ca atare, oricât de multă muncă ar depune tânărul entuziast, el nu poate epuiza şi nici măcar crea o breşă semnificativă în cantitatea de muncă de făcut.

Dacă tânărul entuziast nu „ia munca altora" (din moment ce există o cantitate nelimitată de muncă de făcut), atunci ce efect *are* el? Efectul muncii mai intense şi mai eficiente este creşterea producţiei. Prin energia şi eficienţa lui, el măreşte dimensiunea plăcintei – plăcinta care va fi împărţită între toţi cei care au luat parte la producerea ei.

Spărgătorul de normă ar trebui văzut şi dintr-un alt punct de vedere avantajos. Să ne gândim la problemele unei familii eşuate pe o insulă tropicală.

Când familia elveţiană Robinson a căutat refugiu pe insulă, cantitatea de bunuri care le aparţineau consta numai în ceea ce a fost

salvat de pe vas. Cantitatea mică de bunuri plus capacitatea lor de a munci va determina dacă ei vor supraviețui sau nu.

Dacă îndepărtăm toate superficialitățile literare, situația economică în care se găsește familia elvețiană Robinson este aceea de a fi confruntați cu o listă nesfârșită de dorințe, în timp ce mijloacele pe care le au la dispoziție pentru satisfacerea acestor dorințe sunt extrem de limitate.

Dacă presupunem că toți membrii familiei se apucă de lucru cu resursele materiale pe care le au la dispoziție, vom vedea că ei pot satisface numai o parte din dorințele lor.

Care ar fi efectul „spargerii de normă" în situația lor? Să presupunem că unul din copii devine pe neașteptate spărgător de normă și poate produce de două ori mai mult pe zi decât ceilalți membri ai familiei. Oare acest tânăr punk va fi ruina familiei lui, „luând munca" celorlalți membri ai familiei și aducând haosul în mica societate pe care au creat-o?

Este evident că spărgătorul de normă al familiei elvețiene Robinson nu va aduce ruina familiei sale. Dimpotrivă, spărgătorul de normă va fi văzut ca un erou ce este, din moment ce nu există niciun pericol ca productivitatea lui mărită să ducă la pierderea muncii de către familia lui. Am văzut că, din motive practice și chiar filosofice, dorințele familiei erau nelimitate. Familia nu va avea nicio problemă chiar dacă mai mulți membri ar fi spărgători de normă.

Dacă membrul de familie spărgător de normă poate produce zece unități de îmbrăcăminte în plus, poate deveni posibil ca alți membri ai familiei să fie scutiți de sarcina de a fabrica îmbrăcăminte. Ei vor primi noi sarcini de producție. Va exista o perioadă de clarificare, în care se va decide ce să facă fiecare. Dar, în mod clar, rezultatul final va fi o mai mare satisfacție pentru familie. Într-o economie modernă, complexă, rezultatele ar fi identice, deși prin procese mai complicate. De exemplu, perioada de clarificare poate lua ceva timp. Rămâne valabil totuși că, din cauza spargerii de normă, societatea ca întreg se va deplasa către o tot mai mare satisfacție și prosperitate.

Un alt aspect al spargerii de normă este crearea de articole *noi*. Thomas Edison, Isaac Newton, Wolfgang Mozart, J.S. Bach, Henry Ford, Jonas Salk, Albert Einstein și nenumărați alții au fost spărgători de normă ai epocii lor, nu în cantitate, ci în calitate. Fiecare a „spart" ceea

ce era considerat, de către societatea respectivă, o normă şi un tip de productivitate „normal”. Dar fiecare din aceşti spărgători de normă a contribuit incalculabil la civilizaţia noastră.

În afară de înţelegerea spargerii de normă din punct de vedere al cantităţii şi inovaţiei, ea ar trebui examinată şi în termenii noilor vieţi pe care le face posibile pe acest pământ. Cantitatea de viaţă umană pe care pământul o poate susţine este legată de nivelul productivităţii atins de fiinţele umane. Dacă sunt mai puţini spărgători de normă, numărul de vieţi pe care pământul le poate susţine va fi sever limitat. Dacă însă numărul de spărgători de normă creşte semnificativ în fiecare domeniu, pământul va fi capabil să susţină o populaţie în continuă creştere.

În concluzie, spărgătorii de normă nu numai că sunt răspunzători pentru satisfacerea mai multor dorinţe ale noastre decât ar fi făcut-o un ritm al producţiei mai lent şi mai puţin eficient, dar sunt răspunzători şi pentru păstrarea vieţilor tuturor celor care ar trebui să moară dacă spărgătorii de normă nu ar lărgi gama satisfacţiilor noastre. Ei oferă mijloacele cu care poate fi întreţinută rata globală crescută a naşterilor pe acest pământ.

Patronul care angajează minori

Într-o poziţie de frunte pe lista inamicilor societăţii îl putem găsi întotdeauna pe patronul care angajează copii – crud, cu inima împietrită, exploatator, viclean şi rău. În mintea publică, munca copiilor este aproape echivalentă cu munca sclavilor, iar cel care angajează copii nu este cu nimic mai bun decât proprietarul de sclavi.

Este important să corectăm această imagine. Simpla dreptate o cere, deoarece opinia majorităţii în această problemă este complet greşită. Modelul original al patronului care angajează copii îl prezintă pe acesta la fel de bun, binevoitor şi plin de bunătate umană ca oricare altul. Mai mult decât atât, instituţia muncii copiilor este una onorabilă, cu o îndelungată şi glorioasă istorie a faptelor bune. Iar răii scenariului nu sunt patronii, ci mai degrabă cei care interzic piaţa liberă în domeniul muncii copiilor. Aceşti făcători de bine sunt răspunzători pentru nespusa mizerie a celor forţaţi să părăsească un loc de muncă. Deşi răul făcut a fost mai mare în trecut, când sărăcia mare făcea necesară munca pe scară largă a copiilor, există *încă* şi astăzi oameni aflaţi la strâmtoare. Prezentele interdicţii privind munca copiilor sunt, deci, un amestec indiscutabil în vieţile lor.

Primul argument al apărării este acela că patronul care angajează copii nu a forţat pe nimeni să se angajeze. Fiecare în parte şi toate înţelegerile de muncă sunt complet voluntare. Ca atare, dacă nu ar fi considerate reciproc avantajoase, ele nu ar fi încheiate.

Dar în ce sens poate fi complet voluntar un contract de muncă cu un copil? Oare voluntarismul complet nu implică o luciditate de care un copil nu este capabil? Pentru a răspunde la această întrebare, să examinăm o definiţie adecvată a ceea ce este un copil.

Aceasta este o problemă veche care nu a fost niciodată rezolvată pe deplin. Cu toate acestea, vom lua în considerare câteva vârste care au fost sugerate ca despărţind copilul de adult, le vom analiza şi apoi vom oferi o alternativă. Printre cele mai fragede vârste pentru punctul de separare dintre copilărie şi maturitate sunt cele propuse de diferite religii. Vârsta de confirmare în religie, care de obicei se află puţin peste zece ani, sau chiar mai devreme, este vârsta pentru care multe religii stabilesc maturitatea. Dar persoana (copilul) la vârsta de să zicem, treisprezece ani este – cu rare excepţii – încă nematurizat, relativ neajutorat şi ignoră ceea ce ar trebui să ştie pentru a-şi purta singur de grijă. Deci această alternativă trebuie respinsă.

A doua candidată pentru maturitate este vârsta de 18 ani. Aleasă, de obicei, pentru că este vârsta la care tinerii pot executa serviciul militar, şi această vârstă are câteva probleme ca definiţie a maturităţii. Putem începe prin a pune întrebarea dacă a lupta în războaie este sau nu o acţiune „adultă”. Mult prea adesea, a merge la război este practic contrariul unei comportări care să indice maturitatea. De asemenea, a îndeplini ordinele şi atât (problema de căpătâi a soldatului înrolat) nu poate fi considerată o definiţie a maturităţii. Pe lângă aceasta, mai există problema că serviciul militar, o instituţie non-voluntară prin definiţie, serveşte ca bază pentru supunerea la ordine care urmează. Cel puţin dacă decizia iniţială de a îndeplini ordine era luată în mod voluntar, cum ar fi de exemplu decizia de a cânta într-o orchestră şi apoi de a respecta toate ordinele (muzicale) ale dirijorului, atunci ar putea fi vorba despre o comportare adultă în serviciul militar. Totuşi, bazată pe lipsă de voluntarism, nici despre vârsta de 18 ani nu se poate spune prea mult când vine vorba despre maturitate. O altă problemă cu trasarea liniei de separaţie la 18 ani este aceea că motivul originar pentru căutarea noastră a fost teama că un copil nu ar fi capabil de unul singur să încheie contracte

voluntare. Cum am putea atunci să ne bazăm în alegerea acestei vârste pe o instituţie evideninon-*voluntară*, cum este serviciul militar?

Poate că ultima candidată pentru vârsta adultă este vârsta la care se poate vota: 21 de ani. Dar chiar şi aceasta este supusă unor critici aspre. În primul rând, există problema că unele, dacă nu multe persoane în vârstă de 10 ani, au o mai mare înţelegere a factorilor politici, sociali, istorici, psihologici şi economici, adică a acelor factori care, probabil, permit cuiva să voteze „înţelept", decât mulţi oameni care au împlinit 21 de ani. S-ar putea presupune atunci că, dacă acest lucru este adevărat, ar trebui să existe o oarecare recunoaştere a lui, sub forma unei mişcări pentru acordarea de drepturi electorale tuturor celor cu o minte strălucită care au împlinit 10 ani sau, mai degrabă, tuturor copiilor străluciţi de orice vârstă. Dar aceasta ar intra în contradicţie cu scopul iniţial, cel de a permite numai adulţilor să voteze. Prin acest raţionament circular, putem vedea că vârsta de 21 de ani este numai un punct de demarcaţie ales arbitrar.

În mod similar, putem afla că toate celelalte definiţii arbitrare ale maturităţii sunt lipsite de valoare. Ceea ce este necesar nu este o limită de vârstă arbitrară, care să fie aplicată tuturor oamenilor indiferent de capacitate, temperament şi comportare, ci mai degrabă criterii care să poată lua în considerare toate aceste calităţi. În plus, criteriile ar trebui să fie consecvente cu principiul libertarian al proprietăţii de sine: şi anume, principiul de *homesteading* [*1*]. Ceea ce se doreşte este o aplicare a principiului de *homesteading*, care să stabilească proprietatea de sine şi deţinerea de alte proprietăţi, însă o aplicare asupra acelei uluitoare probleme de a stabili când devine un copil adult.

O astfel de teorie a fost propusă de profesorul Murray N. Rothbard. Conform lui Rothbard, un copil devine adult nu atunci când atinge o limită oarecare arbitrară de vârstă, ci mai degrabă atunci când el *face* ceva pentru a-şi stabili proprietatea şi controlul asupra propriei persoane: adică, atunci când pleacă de acasă şi devine capabil să se întreţină singur. Acest criteriu, şi numai el, este liber de toate obiecţiile faţă de limite de vârstă arbitrare. Mai mult decât atât, nu numai că este consecvent cu teoria libertariană a *homestead*ingului, dar este chiar o aplicare a ei. Pentru că, părăsindu-şi casa şi devenind singurul său mijloc de întreţinere, fostul copil devine un *iniţiator*, ca şi pionierul care se stabileşte primul pe un teren şi îl lucrează, devenind primul

proprietar, şi datorează starea sa îmbunătăţită propriilor sale acţiuni.

Teoria are câteva implicaţii. Dacă singurul mod în care un copil devine adult este să iasă de la sine din copilărie şi să stabilească propria-i maturitate printr-un act al propriei sale voinţe, atunci părinţii nu au niciun drept de a se amesteca în această alegere. Părinţii deci nu pot interzice copilului să plece din casa părintească. Părintele are alte drepturi şi obligaţii faţă de copil *atâta timp cât copilul rămâne în casa părinţilor săi*. (Aceasta dovedeşte validitatea afirmaţiei părinteşti atât de des auzite: „atâta timp cât stai în această casă, vei face cum spun eu".) Dar un lucru pe care părintele nu îl poate face este să interzică plecarea copilului. A face acest lucru ar însemna a viola aspectele volitive ale maturizării şi transformării din copil în adult.

Ar trebui observat că această teorie a trecerii de la copilărie la maturitate este singura consecventă cu problema deficienţei mentale. În conformitate cu teoriile arbitrare despre maturitate, o persoană incompetentă din punct de vedere mental, în vârstă de 50 de ani, ar trebui considerată adultă, chiar dacă în mod evident nu este. Aceste teorii vin apoi cu „excepţii" ad-hoc şi mai arbitrare, pentru a se potrivi cu fiecare caz. Dar cel incompetent din punct de vedere mental nu reprezintă nicio problemă pentru teoria *homesteading*. Din moment ce el nu a fost capabil să obţină o stăpânire şi o maturitate pe şi pentru el însuşi, cel incompetent din punct de vedere mental, indiferent de vârsta pe care o are, pur şi simplu nu este un adult.

Cea mai importantă consecinţă a teoriei *homesteading* referitoare la maturitate este, desigur, cea legată de scoaterea în afara legii a aşa-numitei munci a „copiilor", în care un copil este definit ca o persoană cu o vârstă sub un număr de ani arbitrar stabilit. Aceasta deoarece scoaterea în afara legii a aşa-numitei munci a „copiilor", ca şi în cazul amestecului părinţilor în decizia copilului de a părăsi casa părintească, va elimina efectiv posibilitatea de a deveni adult în mod „voluntar". Dacă unei persoane de vârstă foarte fragedă i se interzice prin lege să lucreze, opţiunea de a părăsi casa părintească şi de a se întreţine singur îi este luată. Astfel, el este exclus de la stabilirea prin *homesteading* a propriei maturităţi şi este forţat să aştepte până când împlineşte numărul arbitrar de ani care „definesc" maturitatea.

Totuşi, teoria maturităţii bazată pe *homesteading* nu *cere* ca patronii să angajeze persoanele tinere care încearcă să îşi stabilească maturitatea. Desigur, este adevărat că dacă *niciun* patron nu angajează

o astfel de persoană, pentru ea va fi la fel de dificil să devină adult ca şi în cazul în care părinţii i-ar fi interzis să plece, sau în care guvernul ar fi interzis acest lucru. Dar diferenţa este că naturavoluntară a trecerii de la copilărie la maturitate nu va fi împiedicată de refuzul patronilor de a angaja tineri. Lucrurile stau aşa pentru că adevăratul voluntarism cere acţiune voluntară din partea *ambelor* părţi ale înţelegerii. Patronul, ca şi angajatul, trebuie să fie de acord. În orice caz, din moment ce nu pot exista obligaţii pozitive decât dacă individul însuşi şi le asumă prin contract, iar patronul nu a promis dinainte că îl va angaja pe tânăr, atunci nu există nicio obligaţie morală din partea patronului. (Desigur, patronii vor angaja tineri atunci când consideră că este în avantajul lor să o facă, aşa cum au făcut întotdeauna dacă nu li s-a interzis prin lege.)

Nu numai că este important să se pună capăt interdicţiilor relative la angajarea copiilor, pentru a le permite o trecere liniştită şi voluntară la maturitate; acest lucru este de o importanţă covârşitoare şi pentru mişcarea, mică, dar în dezvoltare, a „emancipării copiilor". Prohibiţia împotriva ocaziilor de a avea de lucru va trebui să înceteze, pentru a permite emanciparea reală a copiilor faţă de părinţii lor încă din perioada cât ei locuiesc încă în casa părintească. Ce valoare are dreptul de a părăsi casa părintească şi a căuta un trai în afara ei, dacă unui tânăr îi este interzis să se întreţină singur? Dreptul fiecărui copil de a-şi „concedia părinţii", dacă ei devin prea apăsători, este total compromis de legile împotriva muncii copiilor.

Poate oare un contract cu un „copil" să fie cu adevărat voluntar, date fiind anii lui tineri, lipsa de experienţă etc.? Răspunsul este da. O *persoană*, orice persoană, care a avut capacitatea de a părăsi casa părintească şi de a încerca să-şi câştige singur traiul *este* suficient de matură pentru a încheia un contract pe bază voluntară, pentru că o asemenea persoană nu mai este un copil. Răspunsul contrar, aşa cum am văzut, ar împiedica efectiv tinerii să înceapă o viaţă pe propriile picioare şi să devină adulţi prin *homesteading*. Singura lor alternativă ar fi să aştepte până când împlinesc numărul arbitrar de ani pe care „societatea", în infinita ei înţelepciune, a hotărât că sunt necesari pentru a fi adult.

Totuşi, există şi alte obiecţii faţă de legalizarea muncii „copiilor". Se va spune că patronii vor putea profita de un adolescent fugit de acasă, chiar dacă a devenit adult prin *homesteading*; că patronul va

„stoarce un profit" din necazul în care tânărul, întâmplător, se găseşte.

Dar ar fi *cu mult mai* rău dacă singura lui sursă de întreţinere, oricât de firavă, ar fi interzisă prin lege. În ciuda faptului că patronul ar putea fi crud, slujba proastă, iar salariul mic, ar fi cu mult mai dăunător pentru el dacă i-ar fi interzisă *ocazia*. Dacă există alte alternative mai favorabile, tânăra persoană se va folosi de ele, dacă legea permite opţiunea de a accepta sau a respinge o slujbă nefavorabilă. Dacă nu sunt alte ocazii, legea care interzice munca copiilor îi va lua această ocazie unică, oricât de nefavorabilă ar fi ea.

Într-o societate bazată pe piaţa liberă, patronul *nu* va putea profita de situaţia nefavorabilă a tânărului muncitor, dacă prin aceasta se înţelege că nu va putea să-i plătească mai puţin decât produsul marginal. Aşa cum am văzut în capitolul despre porcul de patron capitalist, există pe piaţa liberă forţe puternice care vor tinde să împingă toate salariile în sus, către nivelul de productivitate al muncitorului în cauză.

Ori că de nenorocit şi neajutorat ar putea fi tânărul care caută de lucru, aceasta nu este vina potenţialului patron. Chiar dacă sărăcia şi „lipsa de putere de negociere" a muncitorului ar fi extreme şi chiar dacă patronul ar fi capabil să „profite" de aceasta (ceea ce am văzut că *nu* este cazul), tot nu ar fi vina patronului. Dacă trebuie dată vina pe ceva pentru nefericita situaţie, atunci putem da vina pe trecutul (fostului) copil.

Se ridică problema în ce măsură părintele este obligat să îşi întreţină copilul. Ca principiu general, părintele nu are nicio obligaţie pozitivă faţă de copil. Argumentul contrar, că un părinte are unele obligaţii pozitive faţă de copil, bazat pe natura presupus contractuală sau decizia voluntară din partea părinţilor de a avea copilul, poate fi uşor zdruncinat. Să analizăm următoarele:

1. Toţi copiii sunt egali în drepturile pe care părinţii le datorează lor, indiferent de modul în care au fost concepuţi.

2. În cazul copilului născut în urma unui viol, acesta are la fel de multe obligaţii, datorate lui de către mamă, ca oricare alt copil. (Presupunem că tatăl, violatorul, a dispărut.) Indiferent ce părere avem despre viol, copilul care s-a născut în urma unui viol este în întregime nevinovat de acest delict sau de orice alt delict.

3. Natura voluntară a creşterii şi conceperii unui copil nu se aplică în cazul violului.

4. De aceea, argumentul că părinţii au unele obligaţii faţă de copii, izvorâte din natura voluntară a concepţie sau dintr-un „contract implicit", nu se poate aplica în cazul violului, pentru că, în acest caz, cel puţin mama nu are obligaţii pozitive faţă de copil, deoarece ea nu a consimţit la conceperea lui.

5. Toţi copiii, fiind în mod egal nevinovaţi de niciun delict, în ciuda oricărei teorii contrare, cum ar fi cea a „păcatului originar", au drepturi egale datorate lor de părinţi. Din moment ce toate aceste drepturi (se presupune că) decurg din natura voluntară a concepţiei, iar copiii născuţi în urma unui viol nu au în mod evident acest aspect voluntar, cel puţin ei nu au drepturi datorate lor de mamă.

Dar *drepturile lor sunt egale cu ale tuturor celorlalţi copii*. Deci, niciun copil nu are obligaţii pozitive datorate lui de părinţi.

Nu este evident, în chip imediat şi nici în mod intuitiv, că există alte argumente pentru a stabili vreo obligaţie a părinţilor faţă de copii. Deci, dat fiind faptul că nimic altceva decât o înţelegere voluntară din partea părintelui *ar putea* stabili obligaţii faţă de copii, şi că acest argument cade, este evident că nu există obligaţii pozitive pe care părinţii să le aibă faţă de copiii lor.

„Nicio obligaţie pozitivă" implică faptul că părintele nu are obligaţia de a hrăni, îmbrăca sau oferi adăpost copilului său mai mult decât o are faţă de copilul altui om sau, de exemplu, faţă de alţi adulţi care nu sunt legaţi de el prin rudenie, contract etc. Aceasta totuşi nu înseamnă a sugera că părintele poate să omoare copilul. Tot aşa cum părintele nu are dreptul de a ucide copilul altor părinţi, el nu are dreptul de a ucide „propriul" său copil sau, mai bine spus, copilul căruia i-a dat naştere.

Atunci când îşi asumă rolul de părinte, acesta din urmă este o persoană care are grijă de copil. Dacă vreodată părintele doreşte să renunţe la acest rol, pe care l-a adoptat în mod voluntar, sau să nu-şi asume această obligaţie de la început, el este liber să o facă. El (ea) poate oferi copilul spre adopţie sau, în vechea tradiţie a legii naturale, poate lăsa copilul pe treptele unei biserici sau ale unei instituţii de caritate specializate în îngrijirea copiilor.

Dar părintele nu poate ascunde copilul într-un loc secret din casă fără să-l hrănească sau să refuze să îl dea spre adopţie sau să aştepte să moară. A face acest lucru echivalează cu o crimă – un delict ce trebuie întotdeauna sever condamnat. Părintele care ţine un copil

ascuns şi îl înfometează (astfel încât să nu comită o crimă violentă asupra lui) a renunţat la calitatea de îngrijitor sau la relaţia de părinte, relaţie pe care alţii ar fi dispuşi să şi-o asume.

Poate că rolul de părinte-îngrijitor poate fi făcut mai clar, încadrându-l într-o ierarhie de *homesteading*: copilul se află într-un teritoriu situat între cel de adult şi cel de animal. Dacă un adult îl ajută pe altul, el nu poate, doar prin acel ajutor, să devină proprietarul acelei persoane. Dacă un adult îmblânzeşte un animal şi, prin eforturile lui, îl aduce la o folosire productivă (productivă pentru rasa umană), el poate ca urmare să devină proprietarul lui. Copilul, aflat într-o poziţie intermediară, poate fi „deţinut în proprietate" prin *homesteading*, dar numai referitor la îngrijire, până când este gata să-şi afirme proprietatea faţă de propria-i persoană; adică să-şi asume maturitatea, devenind independent de părinţii săi. Părintele poate exercita un control asupra copilului şi îl poate creşte numai atâta timp cât el îşi *continuă* eforturile de *homesteading*. (În cazul unui animal sau al pământului, o dată ce a devenit proprietar prin *homesteading**, o persoană nu trebuie să-l mai îngrijească pentru a-l deţine în continuare. El poate, de exemplu, să fie un proprietar absent al pământului sau al animalului.) Dacă încetează operaţiunile de *homesteading* faţă de copil, el trebuie fie să îl ofere spre adopţie, dacă este prea tânăr şi neajutorat pentru a se îngriji singur, fie să-i permită să plece şi să trăiască pe propriile-i picioare, dacă este capabil şi doreşte să facă acest lucru.

Dacă părintele a crescut copilul doar cu atâta ajutor cât să realizeze o continuitate în *homesteading*, dar nu mai mult, şi dacă copilul are o bază relativ slabă, pentru acest lucru nu poate fi condamnat posibilul patron. A interzice prin lege unui patron să angajeze un astfel de tânăr nu va îmbunătăţi în niciun fel situaţia, ci doar o va înrăutăţi.

Este adevărat că există părinţi care iau decizii *neînţelepte* cu privire la copii, neînţelepte din punctul de vedere al unui observator din afară. Cu toate acestea, de aici nu decurge că bunăstarea copiilor va creşte dacă ei vor fi predaţi în mâinile aparatului de stat. Şi statul, la rândul lui, ia decizii neînţelepte, şi chiarnesănătoase, privind copiii, iar un copil îşi poate părăsi mult mai uşor părintele decât poate părăsi guvernul, care ne conduce pe noi toţi.

Trebuie deci să tragem concluzia că toate contractele de muncă

privind tinerii sunt valide atâta timp cât sunt voluntare, iar ele *pot* fi voluntare. Ori tânăra persoană este un adult (indiferent de vârstă), care şi-a câştigat maturitatea şi este deci capabil să consimtă la contracte, ori este încă un copil, şi este capabil să lucreze pe bază voluntară, prin intermediul consimţământului părintesc.

[1] În termenii cei mai simpli: primul utilizator = primul proprietar (n.trad.).

— Adică prin îngrijire şi utilizare (n.trad.).

Traducere după: *Defending the Undefendable*: *The Pimp*, *Prostitute*, *Scab*, *Slumlord*, *Libeler*, *Moneylender*, *and Other Scapegoats in the Rogue's Gallery of American Society* (New York: Fleet Press, 1976 prima editare, 1980 a doua editare, 1985 a treia editare; New York: Fox and Wilkes, 1991 a patra editare). Lucrarea este publicată on-line cu permisiunea autorului.

© 1991 Walter Block

© 2005 Institutul Ludwig von Mises – România pentru versiunea on-line în limba română.